مكتبة أصول علم النفس الحديث

علم النفس الاجتماعي

تأليف

وليم و. لامبرت

ولاس إ. لامبرت

ترجمة

الدكتورة سلوى الملا

مراجعة

الدكتور محمد عثمان نجاتي

دار الشروق

علم النفس
الاجتماعي

الطبعة الأولى

١٤٠٩ هـ ـ ١٩٨٩ م

الطبعة الثانية

١٤١٣ هـ ـ ١٩٩٣ م

© دار الشروق

القاهرة : ١٦ شارع جواد حسني ـ هاتف : ٣٩٣٤٥٧٨ ـ ٣٩٣٤٣٣٢
فاكس : ٣٩٣٤٨١٤ (٠٢) تلكس : 93091 SHROK UN
بيروت : ص . ب : ٨٠٦٤ ـ هاتف : ٣١٥٨٥٩ ـ ٨١٧٧٦٥ ـ ٨١٧٢١٣
برقيا : داشروق ـ تلكس : SHOROK 20175 LE

بسم الله الرحمن الرحيم

مكتبة أصول علم النفس الحديث
بإشراف الدكتور محمد عثمان نجاتي

علم النفس الاجتماعي

تأليف
وليم و. لامبرت
وولاس إ. لامبرت

ترجمة
الدكتورة سلوى الملا
أستاذة علم النفس المساعدة
جامعة القاهرة وجامعة الكويت

مراجعة
الدكتور محمد عثمان نجاتي
أستاذ علم النفس بجامعة القاهرة
وجامعة الكويت
وجامعة الإمام محمد بن سعود الإسلامية سابقاً

دار الشروق

هذا الكتاب ترجمة لكتاب

William W.Lambert and Wallace E.Lambert : S Social Psycholog 2nd edition. Englewwood Cliffs, New Jersey : Printice - Hall, Inc. 1973.

مَكتَبَة أصُول عِلم النَفْس الحَديْث

إن النمو الهائل لعلم النفس والتحامه المتزايد مع العلوم الاجتماعية والبيولوجية قد جعل من الضروري البحث عن أساليب جديدة لتعليمه في المستويات الأولى من التعليم الجامعي. ولم نعد بعد نشعر بالرضى عن المقرر الأساسي التقليدي الذي يُكَيَّف عادة لكتاب واحد يحاول أن يعرض كل شيء عرضاً خفيفاً يضحي بالعمق في سبيل الشمول. إن علم النفس قد أصبح متعدد النواحي بحيث لم يعد من المتيسر لأي شخص واحد، أو عدد قليل من الأشخاص، أن يكتبوا فيه عن تمكن تام. والبديل الآخر لذلك وهو الكتاب الذي يهمل ميادين كثيرة رئيسية في سبيل عرض ناحية أو وجهة نظر معينة في علم النفس عرضاً أكثر شمولاً وفعالية هو أيضاً غير كاف، لأن في هذا الحل لا يُعرض كثير من الميادين الرئيسية على الطالب إطلاقاً.

إن مكتبة أصول علم النفس الحديث كانت المحاولة الأولى في إصدار مجموعة من الكتب الصغيرة الحجم التي تتناول موضوعات أساسية مختلفة، يكتب كلاً منها عالم متخصص كفء. ثم أخذ الاتجاه في التأليف في علم النفس يتزايد بعد ذلك. ولقد كنا متأثرين في إصدار هذه السلسلة من الكتب بفكرة تزويد القائمين بتدريس المقررات العامة في علم النفس بمادة تكون أكثر مرونة من المادة الموجودة في الكتب الحالية الكبيرة ذات الطابع الموسوعي، وعرض موضوع واحد في كل كتاب عرضاً أكثر عمقاً مما لا يتوفر في كتب المداخل التي لا تفرد لهذه الموضوعات عادة حيزاً كبيراً.

إن أول كتاب في هذه المكتبة ظهر عام ١٩٦٣، وآخرها ظهر في عام ١٩٦٧. ولقد بيع من هذه الكتب أكثر من ربع مليون نسخة مما يشهد على

استخدام هذه الكتب استخداماً واسع النطاق في تدريس علم النفس. وقد استخدم بعض كتب هذه المكتبة ككتب إضافية، واستخدم بعضها كالكتاب المقرر في كثير من مقررات المرحلة الأولى الجامعية في علم النفس، والتربية، والصحة العامة، وعلم الاجتماع. كما استخدمت مجموعة من كتب هذه المكتبة ككتب مقررة في المقررات التمهيدية في علم النفس العام في المرحلة الأولى الجامعية. وقد ترجم كثير من هذه الكتب إلى ثماني لغات هي الهولندية، والعبرية، والإيطالية، واليابانية، والبولندية، والبرتغالية، والأسبانية، والسويدية.

ولوجود اختلاف كبير في زمن نشر هذه الكتب، ونوع محتوياتها فإن بعضها يحتاج إلى مراجعة، بينما بعضها الآخر لا يحتاج إلى ذلك. ولقد تركنا اتخاذ هذا القرار إلى مؤلف كل كتاب فهو الذي يعرف جيداً كتابه من حيث علاقته بالوضع الحالي للميدان الذي يتناوله الكتاب. وسيظل بعض هذه الكتب بدون تغيير، وبعضها سيعدل تعديلاً طفيفاً، وبعضها سيعاد كتابته كلية. ولقد رأينا أيضاً في الطبعة الجديدة لهذه المكتبة أن يحدث بعض التغيير في حجم بعض الكتب وفي أسلوبها لتعكس بذلك الطرق المختلفة التي استخدمت فيها هذه الكتب كمراجع.

لم يكن هناك من قبل على الإطلاق اهتمام شديد بالتدريس الجيد في كلياتنا وجامعاتنا كما هو موجود الآن. ولذلك فإن توفير الكتب القيمة والمكتوبة جيداً والمثيرة للتفكير والتي تلقي ضوءاً على البحث المتواصل المثير عن المعرفة يصبح مطلباً أساسياً. ويصبح ذلك ضرورياً على وجه خاص في مقررات المرحلة الأولى الجامعية حيث يجب أن تكون في متناول يد عدد كبير من الطلبة كتب تمدهم بقراءات مناسبة. إن مكتبة أصول علم النفس الحديث تمثل محاولتنا المستمرة لتزويد مدرسي الكليات بالكتب المقررة التي يمكننا تأليفها.

ريتشارد س. لازاروس

(المشرف على إصدار المكتبة باللغة الانجليزية)

تصدير الطبعة العربية

علم النفس الاجتماعي هو أحد الفروع الهامة لعلم النفس، وهو يعنى بدراسة سلوك الأفراد في إطار مواقفهم الاجتماعية والثقافية، وقد حظي باهتمام كثير من علماء النفس، فكثرت فيه البحوث وتنوعت مما ساعد على سرعة نموه في السنوات الأخيرة. وظهرت لنتائج البحوث فيه تطبيقات عملية هامة حظيت باهتمام كثير من العلماء في ميادين علم النفس والتربية وعلم الاجتماع، كما حظيت باهتمام كثير من رجال السياسية ورجال الأعمال، وكل من يقتضي عمله التفاعل مع الأفراد.

ويقدم لنا هذا الكتاب في «علم النفس الاجتماعي» لمؤلفيه وليم لامبرت وولاس لامبرت عرضاً جيداً ودقيقاً وواضحاً لاهتمامات علم النفس الاجتماعي، ومجالات البحث المختلفة التي أثارت اهتمام الباحثين فيه، ومناهجهم الرئيسية في البحث. فقاما في الفصل الثاني بعرض البحوث التي أجريت في موضوع التنشئة الاجتماعية، وكيف تتأثر شخصيات الأفراد وتتطور تحت تأثير التربية في الأسرة، وخلال اتصالاتهم الاجتماعية المختلفة بالأفراد الآخرين. وذكر المؤلفان نماذج من البحوث الهامة التي أجريت حول عملية التنشئة الاجتماعية وتأثيرها في تطور شخصيات الأطفال، وحول الظروف التي تؤدي إلى تعلُّم الأطفال سلوكهم الاجتماعي قبل الميل إلى «المطاوعة»، أو «العدوانية»، أو «التقليد» أو «التوحُّد»، وبخاصة مع أحد الوالدين من الجنس الآخر، وما ينتج عن ذلك من آثار على شخصية الأطفال. وتناولا أيضاً البحوث التي أجريت حول تأثير أساليب الثواب والعقاب التي تستخدم في تربية الأطفال لتكوين «الضمير» لديهم، وكذلك البحوث التي أجريت حول الظروف التي

تساعد على تكوين ميول الخوف من الجمهور، أو الميول الاستعراضية، أو الميول نحو العزلة أو نحو الوجود في صحبة الآخرين في المواقف التي يجابه فيها الفرد موقفاً مثيراً للقلق. وتناولا أيضاً البحوث الهامة التي أجريت حول الظروف الأسرية التي تساعد على تكوين الدافع إلى الإنجاز.

ويتناول الفصل الثالث موضوع الإدراك الاجتماعي، وكيف يدرك الناس المواقف الاجتماعية مستخدمين المعلومات المتاحة لهم مباشرة في هذه المواقف، وكيف يؤثر التعلم الماضي للأفراد على إدراكهم الاجتماعي، وكيف يقوم الأفراد بإصدار أحكامهم على الأحداث الاجتماعية. وعرض الكتاب في هذا الصدد البحوث التي أجريت حول تأثير إدراك الفرد لاتجاه نظر الآخرين ولتعبيرات وجوههم، وما يحدثه ذلك في نفسه من انطباعات عن هؤلاء الأفراد يؤثر في تفاعله معهم. كما تناول الكتاب البحوث التي أجريت حول إصدار الأحكام على نوايا الأفراد الآخرين، وهل هي خيِّرة أم شريرة، ثم التنبؤ بسلوكهم أو توقع ما سيصدر عنهم من أفعال. وتناول أيضاً البحوث التي أجريت حول إدراك الفرد للأدوار الاجتماعية وتأثير ذلك على سلوكه الاجتماعي.

وتناول الفصل الرابع من الكتاب موضوع الاتجاهات، ما هي طبيعتها، وكيف تتكون وتنمو، وكيف تؤثر في إدراكنا وتفكيرنا وأحكامنا وتعلمنا وسلوكنا الاجتماعي، وكيف يمكن تعديلها أو تغييرها، وكيف نقيسها بأدوات ثابتة وصادقة، وكيف تنتظم هذه الاتجاهات في أنماط معقدة من العادات تعطي شخصياتنا سماتها وأساليبها المميزة. وذكر الكتاب كثيراً من البحوث في شتى هذه النواحي.

وتناول الفصل الخامس عملية التفاعل الاجتماعي، وحاول أن يفسر كيف تقوم العلاقات بين الناس، وكيف تؤثر هذه العلاقات في سلوكهم وذكر كثيراً من البحوث الهامة التي أجريت حول تطبيق مبادىء التعلم على عملية التفاعل الاجتماعي، وكيف تنمو هذه العلاقات وتتطور وفقاً لما يتلقاه المشتركون في هذا التفاعل من تدعيمات، وكيف تنشأ الصداقات بين الأفراد،

وكيف تؤثر عملية التفاعل الاجتماعي بين أفراد الجماعات في اتجاهاتهم، وإدراكاتهم، وتفكيرهم، وشعورهم، وردود أفعالهم. كما ذكر أيضاً كثيراً من البحوث الهامة التي تحاول تفسير عملية التفاعل الاجتماعي على أساس وجود نظام اجتماعي داخل الجماعة يميل فيه الأفراد الذين يتوافقون في سلوكهم إلى الارتباط بعضهم ببعض.

وتناول الفصل السادس موضوع الانتماء إلى جماعة ما، والآثار النفسية المترتبة على اشتراك الفرد في جماعة ما وانتمائه إليها، والصراع الذي قد يعانيه الفرد إذا انتمى لعدة جماعات مختلفة غير متسقة، كما يحدث لأعضاء جماعات الأقليات العنصرية. وذكر الكتاب في هذا الصدد كثيراً من البحوث التي أجريت حول التغيرات التي يحدثها وجود الفرد في الجماعة على اتجاهاته وأحكامه، ومسايرة الفرد لرأي أغلبية أفراد الجماعة، والقلق الذي يشعر به بعض الأفراد في مواجهة الجمهور، وظهور القادة في الجماعات. وتناول أيضاً الآثار النفسية المترتبة على اختلاف أبنية تنظيم الجماعات، وعرض نتائج البحوث التي أجريت حول تأثير التنظيم الديمقراطي أو الأوتوقراطي، وكذلك التنظيم التعاوني أو التنافس على سلوك الأفراد.

ويناقش الفصل السابع من الكتاب موضوع العلاقة بين العمليات الاجتماعية الثقافية والعمليات الاجتماعية النفسية، ويعرض وجهات النظر المختلفة التي تحاول تفسير تداخل هذه العمليات وتفاعلها. كما ناقش هذا الفصل أيضاً موضوع الشخصية والثقافة.

وقد وفق المؤلفان كثيراً في عرض الاهتمامات الهامة لعلم النفس الاجتماعي عرضاً جيداً ودقيقاً، جمع بين الشمول والتركيز، فجاء الكتاب كثير الفائدة لكل من يريد دراسة علم النفس الاجتماعي.

وقد وفقت الزميلة الفاضلة الدكتورة سلوى الملاّ في ترجمة هذا الكتاب ترجمة دقيقة، وفي أسلوب واضح سلس، فلها جزيل الشكر والامتنان على ما بذلت من جهد في ترجمة هذا الكتاب الذي يسد فراغاً في المكتبة العربية، والذي سيكون مرجعاً مفيداً للطلاب والمدرسين.

١٩٨٧/٨/١٢

محمد عثمان نجاتي

الفصل الأول

علم النفس الاجتماعي - اهتماماته ومناهجه الرئيسية

علم النفس الاجتماعي هو دراسة الأفراد في مواقفهم الاجتماعية والثقافية. فمن خلال التدريب والخبرة يتعلم عالم النفس الاجتماعي أن يرفع بصره عن الاهتمامات النفسية البحتة، وأن يشمل في منظوره المحيط الاجتماعي الذي يؤثر على تفكير الناس، ومشاعرهم، وسلوكهم، وتفاعلاتهم. وبهذا المنظور الواسع يصبح عالم النفس الإجتماعي حساساً للطرق التي تتلون بها العمليات النفسية بالمؤثرات الإجتماعية المتعددة التي تسهم في تطوير وتشكيل الشخصية الإنسانية في صورتها النهائية. ولأنه يهتم بالأوضاع الاجتماعية والثقافية للسلوك كما يهتم بالأفراد، فإنه يقوم بالملاحظات ويجري التجارب واضعاً في اعتباره كلاً من الإطار الإجتماعي والفرد، متحكماً ما أمكن في تأثير الإطار الاجتماعي أو الشخصية لكي يفهم بطريقة أفضل كيف يتفاعلان في المواقف العادية.

ولكن بعض الخبرات الاجتماعية خبرات فريدة في نوعها، ترتبط بلحظات خاصة، والبعض الآخر يتكرر ويتبع نمطاً ذا أسباب أو آثار شائعة. ولهذه العمليات المتكررة يلتفت عالم النفس الاجتماعي - فيجري تجاربه، ويكوّن نظرياته، ويطوّر من أساليب قياسه حتى يزيد من فهمنا لها. ولنتأمل، مثلاً، عملية التعارف حيث يلتقي شخصان للمرة الأولى. فلقد اهتم البشر منذ أمد بعيد بهذا الحدث الاجتماعي المتكرر، وقد أجرى الأستاذ تيودور نيوكومب Theodore Newcomb من جامعة متشجان دراسة تجريبية موسعة عنها[1]. إن

(1) T.M. Newcomb, The Acquaintance Process (New York: Holt, Rinehart and Winston, 1961). (Selected references are given so that the interested reader can turn to more extensive treatments of important topics).

التعارف عملية أكثر تعقيداً بكثير مما قد نظن للوهلة الأولى، كما سوف نرى في الفصل الخامس. ومن بين الأسباب التي تجعلها معقدة ومن الصعب ملاحظتها أنها تعتمد كثيراً على ما يجري داخلَ الشخصين المتعارفين. الدوافع الخاصة، والرغبات، وسمات الشخصية، والاتجاهات، والخبرات الماضية التي يجلبانها معهما، والمعلومات الصحيحة وغير الصحيحة التي يتلقاها كل منهما من الآخر أو عنه، فلا يمكن لأحد ممن يريدون وصف عملية التعارف أو إجراء تجربة حولها أن يتجاهل مثل هذه الحالات الداخلية.



شكل (١) عملية التعارف

وفي الواقع إن العادات، والاتجاهات، والمدركات الحسية، والأحكام، والدوافع الخاصة لكل مشترك في عملية التعارف تجعل هذه العملية ممكنة وتعطيها طابعاً خاصاً. وفي نفس الوقت، فإن هذه العوامل الشخصية تتعدل من خلال عملية التفاعل الاجتماعي. إن عالم النفس الاجتماعي ماهر بصفة خاصة في وصف وشرح التأثيرات النفسية للاتصال الاجتماعي والعملية الاجتماعية نفسها. فيمكن، على سبيل المثال، بتقنين الإطار الاجتماعي الذي

يحدث فيه التعارف، أن يكتشف عالم النفس الفروق الفردية في ردود الأفعال لهذا الشكل من التفاعل الاجتماعي، كما أنه يستطيع بملاحظته لعدد كبير من الأفراد غير المتعارفين في أطر اجتماعية متنوعة فحص الطبيعة العامة لعملية التعارف ذاتها.

وهكذا، فإن علم النفس الاجتماعي يتكيء على فروع أخرى لعلم النفس. ولكن هذه ليست نهاية القصة، لأن اهتمامات علماء النفس الاجتماعيين إنما هي موضوع اهتمام كل العلماء السلوكيين، وحتى المؤرخين. فلقد لعب علماء الاجتماع، على سبيل المثال، دوراً فعالاً بصفة خاصة في تطوير أساليبنا، حيث أن العمليات المتكررة مثل عملية التعارف تعتمد كذلك على قواعد وأبنية اجتماعية تساعد على حدوثها وتسهلها. فنجد، مثلاً، أنه من النادر بصورة خاصة، ومن الصعب أن يستطيع رجل من مرتبة اجتماعية متدنية التعارف على رجل رفيع المكانة. ولكي ندرس الموقف الاجتماعي بالتفصيل، يجب علينا أن نعرف النظريات وأساليب القياس التي يقدمها لنا علماء الاجتماع، وأن نكون قادرين على استخدامها. وكثيراً ما يشار إلى علم النفس الاجتماعي، في الواقع، بأنه علم «الاجتماع المصغّر»، أو «الأنثروبولوجيا المصغّرة»، طالما أنه على المحلل أن يغض بصره عن المشكلات الكبرى لهذه الأنظمة ليرى النسيج الأرقّ لعلاقة الشخص بشخص آخر - وهذا نقيض لرفع بصره ليحتوي ما هو أكثر من الاهتمامات العادية المألوفة لعلم النفس.

علم النفس الاجتماعي، إذن، ميدان، يلتقي فيه الكثير من الاهتمامات والأفكار والحقائق. وقد نما هذا الفرع منذ الحرب العالمية الثانية نمواً كبيراً إلى أن أصبح اليوم أكثر الأبناء عافية في عائلة العلوم السلوكية. إنه طفل متفاخر وصاخب، ربما لأن له آباء كثيرين. ثم إنه يعاني من آلام النمو مما يؤدي أحياناً إلى الخلط والفوضى للحقائق والنظريات، ولكن المرء قد ينظر إلى هذه الفوضى كدلالة على الإبداع، وإلى التفاخر على أنه خطوة تمهيدية نحو الثقة بالنفس. وعلى أية حال، فإننا سوف نفترض أن هذا هو الحال في هذا الكتاب. وعلى الرغم من متاعب النمو، فإن ميدان علم النفس الاجتماعي قد أصبح

منذ منتصف الستينات بؤرة اهتمام الشباب من كل أنحاء العالم المتطلعين إلى تغيير وتحسين أساليب الحياة وأنماط القيم القديمة. وفي بعض الحالات المعينة، أظهر علم النفس الاجتماعي عدم نضجه لأن يكون فرعاً من الدراسة يُرجع إليه، إلا أنه في نفس الوقت قد أحرز اعترافاً بأن يكون دليلاً من الأدلة القليلة المتوفرة لصنع التغيرات المنطقية في المجتمعات والأفراد. وكما سوف نرى، فإن علم النفس الاجتماعي قد أخذ مكانه في المجتمع وفي ميادين التفاعلات المتبادلة بين الأفراد، بنفس القدر الذي أخذ به مكانه في المختبرات بالجامعات.

إن كثيراً من العمليات المتكررة التي أولاها علماء النفس الاجتماعيون انتباههم هي نفس العمليات التي يفترض أنها قد فسرت بالفهم العام. وعندما تصبح الأفكار القائمة على أساس الفهم العام جزءاً من لغة الفرد اليومية، فإن الكثيرين يقبلونها على أنها حكمة، وكثيراً ما تستخدم كمبادىء للعمل أو قواعد للسلوك. بل إن الأفكار الساذجة مثل «الإنسان محب لذاته أساساً»، أو «كلما ازددت معرفة بشخص ما ازداد استحسانك له»، قد أصبحت الآن موضع تحدٍ من علماء النفس الاجتماعيين، الذين يسألون هذه التساؤلات: «كيف استطاعت هذه القواعد أن تشق طريقها إلى بناء لغتنا؟». «إلى أي مدى نعمل أو نحكم على أساس مثل هذه الأفكار؟» «هل هي صادقة؟». وعند هذه النقطة من التحدي يمكننا أن نشعر بحدة بحماس علم النفس الاجتماعي الحديث. ففي القرن الحالي، بصفة عامة، وصل المنحى النقدي للفكر الغربي إلى مجال علم النفس الاجتماعي بنية صادقة ليوقظنا من غفوتنا الفكرية فيما يختص بطبيعة الإنسان الاجتماعية. ويقوم علم النفس الاجتماعي بدور هام في الشؤون الإنسانية عن طريق تطوير أساليب ومحكات لاكتشاف حقيقة أفكارنا القائمة على أساس الفهم العام - أو حتى أفكارنا الأكثر تعقيداً - التي تتعلق بالسلوك المتبادل بين الأفراد، ولاختبار صدق هذه الأفكار.

وعندما ننظر في الاختلافات الحادة في تفسير الطبيعة الاجتماعية للإنسان التي برزت عبر الأجيال، ندرك عظم الحاجة لاختبار صحتها. فقد افترض العديد من المفكرين عبر الأجيال الماضية، مثلاً، أن الإنسان عقلاني تماماً، غير

عقلاني كلية؛ حنون إلى حد بعيد، قاس بطبيعته؛ عدواني بشكل خاص، مسالم أساساً؛ مخلوق له أو أوهامه التي يتمناها، ذو بصيرة صادقة عن طبيعة الأشياء. ولعل الذي يثير الفضول في هذه المبادىء هو أن كلاً منها قد طرحه أناس متعمقون ومعقولون على أنها شرح وافٍ لطبيعة الإنسان الاجتماعية المعقدة. ويبدو أن الفلاسفة الاجتماعيين الذين اقترحوها كانوا يبحثون عن ما أسماه جوردون ألبورت Gordon Allport من جامعة هارفارد مبدأ «بسيطاً ورئيساً» حول طبيعة الإنسان الاجتماعية؛ أي على نمط قانون أوم Ohm الفلسفي بحيث يكون بسيطاً على قدر الإمكان، ولكنه أيضاً عام على قدر الإمكان[٢]. وقد تركت هذه المبادىء بصماتها على لغتنا اليومية، ولكل منها دعاته المتحمسون اليوم. إن طلاب الجامعات، في الواقع، مفتونون في وقتنا الحاضر ببحث كل ما هو معروف عن ميول الإنسان نحو الأثرة أو الإيثار. ويرى الكثيرون أن آراء هوبز Hobbes وليدانتك Ledantec عن أثرة الإنسان ملائمة في عصرنا الحالي، وخاصةً حيث يمكن للمرء متابعة الجدل حتى الوقت الحاضر، حيث يبحث علماء النفس الاجتماعيون ويقيسون الفروق الفردية والحضارية في السلوك المعين، أو الميكيافيللي، أو الكفاح من أجل الإنجاز[٣]. وفي الوقت الذي يتعلم فيه الفرد، مثلاً عن التأثير المنتشر لحاجات الإنجازالأنانية في الأمم المتقدمة تكنولوجياً، يبدأ الفرد في تفهم وتقدير التباين الذي يظهر في المجتمعات الأكثر ترابطاً[٤]. وهناك كتاب يستكشف كلاً من السلوك الأناني

---

(٢) G.W. Allport, «The Historical Background of Modern Social Psychology», in **Handbook of Social Psychology**, ed. G. Lindzey (reading, Mass: Addison-Wesley, 1954), vol. 1.

(٣) J. Macqulay and L. Berkowitz, eds., **Altruism and Helping Behavior** (New York: Academic Press, 1970); R. Christie and F. Geis, **Studies in Machiavellianism** (New York: Academic Press, 1970); D. C. McClelland, **The Achieving Society** (New York: Van Nostrand Reinhold, 1961).

(٤) D.C. McClelland and D.G. Winter, **Motivating Economic A chievement** (New York: Free Press, 1969); G. Iacono, «An Affiliative Society Facing Innovations», **Journal of Social Issues** 24 (1968): 125-30; M. Cole, J. Gay, J. A. Glick, and D. W. Sharp, **The Cultural Context of Learning and Thinking** (New York: Basic Books, 1971).

والإيثاري، محدداً بعض الظروف السابقة لكلاهما[٥]. والنقطة الهامة هي أنه ليس شيء أكاديمي عن هذه المسيرة العقلية من أيام الفلسفة القديمة إلى علم النفس الاجتماعي المعاصر. ولذلك، فمن الواجب على المتحمسين لعمل تغييرات وتحسينات أن يقوموا بالقراءة (والتفكير).

إن علماء النفس الاجتماعيين إذن، يعتبرون أن مهمتهم العلمية هي تحدي المبادىء البسيطة والرئيسية، وكذلك تلك الأكثر تعقيداً، وأن ينشئوا طرقاً مثمرة لاختبار صدقها، وأن يطوروا تفسيرات أكثر شمولاً لطبيعة الإنسان الاجتماعية، أي تفسيرات مبنية على الحقائق التجريبية. ونظراً للفحص الدقيق من قبل علماء النفس الاجتماعيين فقد ظهر واضحاً أن الحلول البسيطة والرئيسية، ليست بسيطة ولا رئيسية. وعندما يجادل شخص ما بأن جميع السلوك الاجتماعي يصدر عن أثرة الإنسان، فإنه يبدو كأنه يقول شيئاً جوهرياً. ويبدو أنه قادر أيضاً على تفسير قدر كبير بهذا التأكيد، ليس فقط حالات عدم الاعتبار الأناني للغير، ولكن أيضاً الحالات التي يساعد فيها الناس بعضهم البعض لأنهم ـ حسب هذا الجدل ـ يشعرون شعوراً أنانياً بالإشباع أو يحققون بعض المكاسب الأخرى من هذه المساعدة. لكننا نسأل كيف يمكن لأحد أن يميز بين المساعدة الأنانية والإيذاء الأناني؟. فالناس يريدون عادة أن يقوموا بمثل هذا التمييز. وقد يبقى هذا التأكيد قابلاً للدفاع عنه إذا غير المنظّر موقفه وأوضح أن مساعدة شخص ما تختلف عن إيذاء شخص ما لأن المساعدة تحدث عندما تكون الأنانية قد أشبعت مؤقتاً» أو أن «قدر الأنانية أقل في حالة المساعدة منها في حالة الإيذاء». وفي كلتا الحالتين فإن مبدأ أثرة الإنسان لم يعد بسيطاً. فأولاً، اكتسبت طبيعة الإنسان الأنانية خاصية أن تكون حالة من الإشباع. وثانياً، أضيفت صفة الكم إلى الأنانية. وعندما نصل إلى هذا المستوى من التعقيد؛ نصبح مستعدين لبعض الأسئلة المحددة: فإلى أي درجة يكون «الإشباع المؤقت مؤقتاً؟». وفي أية ظروف يحدث؟ وما مدى الاختلاف في

---

(٥) J. W. M. Whiting, B. Whiting, and R. Longabaugh, **Egoism and Altruism** (forthcoming).

«الأنانية» بين «المساعدة» و«الإيذاء»؟ والأهم من ذلك كله، بأية طرق نقيس الفروق في مقادير هذه الكميات؟، وعندما تتم الإجابة على هذه الأسئلة تصبح الصيغة الأصلية عندئذ قابلة للاختبار، ويمكن أن يبدأ العمل المشوّق حقاً لعلم النفس الاجتماعي.

ولا يوجد أي اتفاق عام بين علماء النفس الاجتماعيين حول مناهج دراسة طبيعة الإنسان الاجتماعية. وهم، في الحقيقة، يطرحون افتراضات مختلفة جداً حول السلوك الاجتماعي، كما أن اتجاهاتهم النظرية عن المشكلات النفسية الاجتماعية تختلف، كما تختلف استراتيجيتهم في البحث. وسوف نقارن الآن بين عدد قليل من المناهج الأكثر أهمية، حتى يتمكن الفرد في الفصول القادمة من التحقق إلى أي مدى تعتمد أنواع الأبحاث التي تجري والنتائج المستخلصة منها على الفروض النظرية التي توضع عند التخطيط للتجارب. وإن هذه الاختلافات في المناهج هي في حد ذاتها مثيرة للاهتمام ومفيدة أيضاً لأنها تقودنا إلى الجدل النظري الذي يثير بالتالي مزيداً من البحث.

وتؤكد إحدى مدارس الفكر أن تقدماً حقيقياً سوف يحدث في فهم السلوك الاجتماعي عندما يكتفي علماء النفس الاجتماعيون بوصف أفعال الناس الملاحظة في الأطر الاجتماعية المتعددة بدلاً من أن يُنَظِّروا عن الاتجاهات، والمشاعر، والدوافع ـ أي الأسس غير الملاحقة للسلوك. ويقوم المتعاطفون مع هذا الاتجاه بأدوار رئيسية في نمو علم النفس الاجتماعي الحديث من خلال تقديم حقائق يعتمد عليها حول السلوك بحيث تصبح فيما بعد أسساً للتنظير السليم. وعندما نناقش الأشكال الأولية للتفاعل الاجتماعي، وعملية التعارف في الفصل الخامس، أو أثر الجماعات على سلوك الأفراد في الفصل السادس، فإننا سوف نبين كم هو ضروري أن نصف كل مرحلة في نمو العلاقات بين الأفراد، وكل وجه من أوجه الأطر الاجتماعية التي يحدث فيها هذا التفاعل.

غير أن مدرسة فكرية معارضة تجادل بأن مثل هذا المنهج استدلالي أكثر مما ينبغي، وأنه يناسب في المقام الأول دراسة الأشكال البسيطة جداً من السلوك،

ولكنه غير ملائم لتفسير السلوك الاجتماعي المعقد. وتعتقد هذه المدرسة الفكرية أنه على علماء النفس الاجتماعيين أن يتعاملوا وجهاً لوجه مع جوانب السلوك المعقد ـ الدوافع، الاتجاهات، القيم، أسلوب الإدراك الحسي لدى الأفراد، مثلاً ـ وأن يدرسوا كيف تنمو هذه الاستعدادات الشخصية، وكيف تؤثر على السلوك الاجتماعي، وكيف تتأثر هي، بالتالي، بالاتصالات الاجتماعية. ورغم أن هذا المنهج يبدو مباشراً بما فيه الكفاية، إلا أنه معقد حيث يتطلب أن يشغل الباحث نفسه بما لا يمكن ملاحظته. وهذا يعني أنه يجب عليه أن يخترع تكنيكات ليستدل منها على وجود اتجاهات أو دوافع (حيث لا يمكن ملاحظة أي منها مباشرة) من ملاحظات دقيقة للسلوك في مختلف الأطر الاجتماعية. وهذا العمل يشبه إلى حد كبير مهمة الفيزيائي الذي يستدل على وجود ذرَّة من ملاحظة بعض الأحداث الطبيعية التي يفترض أنها تعتمد على النشاط الذري. وليس من الممكن ملاحظة الاتجاهات أو الذرات مباشرة، ولكن يمكن قياس كل منهما بطريقة غير مباشرة. وفي الحقيقة إنه على أساس مثل هذه المتغيرات التي لا يمكن ملاحظتها، يمكن ابتكار النظريات التي تكون مثيرة ونافعة لعلم النفس الاجتماعي كما تكونت نظريات مماثلة بالنسبة للعلوم الطبيعية. وعندما نفحص تطور الدوافع وأساليب الشخصية في الفصل الثاني، وطبيعة الاتجاهات الاجتماعية في الفصل الرابع، سوف تتضح لنا القيمة الكامنة لهذا المنهج.

وهناك فارق آخر هام في وجهة النظر بين علماء النفس الاجتماعيين المعاصرين يهمنا هنا. فقد يجادل البعض بأننا قد وجهنا اهتماماً أكثر مما ينبغي على صعيد النظرية والتجريب إلى استعدادات الشخصية التي تشكلت من خلال خبرات اجتماعية طويلة الأمد على حساب الاهتمام بالمؤثرات المباشرة التي تؤثر على السلوك. وقد يتساءل المعارض: عندما يتعاون أسير الحرب مع معتقليه، فهل نبحث عن تفسير لأفعاله في شخصيته أو في الموقف الاجتماعي المباشر الذي يضغط عليه؟ هل يمتثل الناس لأن لهم استعدادات خاصة تكونت عبر السنين، أو أن أي إنسان يمكن أن يمتثل إذا كانت الظروف ملائمة لذلك؟

إن الذين يؤكدون على أهمية المؤثرات قصيرة الأمد يزودوننا بالمبادىء الأساسية التي تبين لنا مثلاً، كيف نضغط على أحد الأفراد لكي يغيِّر من سلوكه. كما أنهم يبينون لنا كذلك ما هي حدود مثل هذه الضغوط، وفي أي أطر اجتماعية وثقافية يكون لهذه الضغوط تأثير أحسن».

ويرى العديد من علماء النفس الاجتماعيين الآن قيمة في كلا هذين المنهجين، ويصممون أبحاثهم بحيث يمكن أن تعكس التأثيرات المشتركة للمؤثرات الطويلة والقصيرة الأمد. ولقد شجعت هذه الحركة الحديثة الباحثين لكي ينظروا بإمعان إلى كل من عملية التعلم التي تشكل الاستعدادات الشخصية والأوجه المختلفة للمواقف الاجتماعية المباشرة.

وسوف نحاول أن نبرز على قدر الإمكان هذا المنهج الأكثر شمولاً. فلقد لاحظ جونز Jones ونسبت Nisbett على سبيل المثال، كيف أننا نميل إلى أن نعزو سلوك شخص آخر إلى سماته الشخصية أو استعداده(«إنه شخص عدواني»)، بينما نعزو سلوكنا الخاص إلى الموقف الذي استثاره فنقول («لقد غضبت لأنني أهنت»)[٦]. فهل من الممكن، حتى بكوننا علماء نفس اجتماعيين، أن يكون تحيزنا النظري مبنياً على مثل هذه العادات في العزو؟. هل السمات التي نراها في الآخرين، حتى مع كوننا علماء، هي من بنات أفكارنا نحن أكثر مما هي موجودة، في الحقائق التي نلاحظها؟. وباختصار، هل يميل كل فرد لأن يسقط أنواعاً معينة من التنظيمات؟. وإذا كان الأمر كذلك، فيتحتم على علماء النفس الاجتماعيين أن يكونوا شديدي الانتقاد لقواعدهم الخاصة في العزو، ويجب عليهم أن يستكشفوا قواعد وعادات العزو التي نميل جميعاً لاستخدامها في حالات خاصة. إن عادات العزو هذه هي في حد ذاتها وجه يكشف عن طبيعتنا البشرية.

وأحد أهدافنا من هذا الكتاب هو نقل إيمان علماء النفس الاجتماعيين،

---

(٦) E. E. Jones and R. E. Nisbett, **The Actor and the Observer: Divergent Perceptions of the Causes of Behavior** (New York: General Learning Corp., 1971).

بأنه يمكن بواسطة الدراسة الدقيقة «الكشف عن طبيعة» الإنسان الاجتماعية، وبأنه حينما نبدأ في فهم هذه التعقيدات فإننا سنبدأ أيضاً في فهم أنفسنا. والهدف الثاني هو نقل أحاسيس السرور والإثارة التي يتمتع بها علماء النفس الاجتماعيون كلما تقدم بهم العمل. إن فصول الكتاب تتناول بعض العمليات الاجتماعية المتكررة ذات الاهتمام المعاصر، ولكن حيث أن هذه أمور شديدة التعقيد، فيجب علينا إبقاء معرفتنا بها في إطار موسع.

إن ما قمنا بعمله هو البداية فقط؛ وفي بعض الحالات لا نكاد نقوم حتى بذلك. لكن مسرات هذا العلم وإثاراته وآماله يمكن أن تدرك بوضوح في هذه البدايات نفسها، بل وحتى في المقدمة الوجيزة التي نطرحها هنا لهذه البدايات.

وسوف ندرس في الفصل الثاني بعض الطرق التي بها تترك المؤثرات الاجتماعية آثارها على الأفراد، لا سيما الصغار منهم الذين يعلّمون لكيْ يكونوا أعضاء في مجتمعاتهم. وستكون بؤرة الاهتمام منصبة على نمو ضمير الطفل وإحساسه بهويته، وكذلك نمو استعداداته تجاه العدوانية، والمطاوعة، والانتماء، والإنجاز. بعبارة أخرى، سوف يكون التوكيد على الفئات الأوسع من السلوك التي تصبح متكاملة في أساليبللشخصية مميَّزة. وفي الفصل الثالث تنتقل بؤرة الاهتمام إلى أساليب التوافق التي يقوم بها الناس تجاه بيئتهم الاجتماعية - كيف يتأتى لهم أن يدركوا ويحكموا على الناس والأحداث بطرق مشتركة وبطرق فردية. وفي الفصل الرابع سوف نتعمق أكثر في النظر إلى الطرق التي يكافح بها الناس بيئاتهم، وذلك عندما ندرس كيف تنتظم أفكار الناس ومشاعرهم ونزعاتهم نحو الاستجابة حول بعض الأحداث الاجتماعية المتكررة. هذه الأنماط المنظمة للتفكير والشعور والاستجابة يشار إليها بالاتجاهات، وسوف نصف كيف تعمل، وكيف تقاس، وكيف تؤثر على السلوك، وكيف تنمو، وكيف يمكن أن تُعَدَّل. وفي الفصل الخامس يتردد تركيز انتباهنا بين الفرد والأحداث التي تقع بين شخصين أو أكثر عند تفاعلهما معاً. ونحاول أن نوضح كيف تقوم الصداقات بين الناس، وكيف تنمو أو تنحل، وكيف يتأثر الأشخاص المشتركون فيها بالتفاعل فيما بينهم. ثم نتوسع في نفس الموضوع

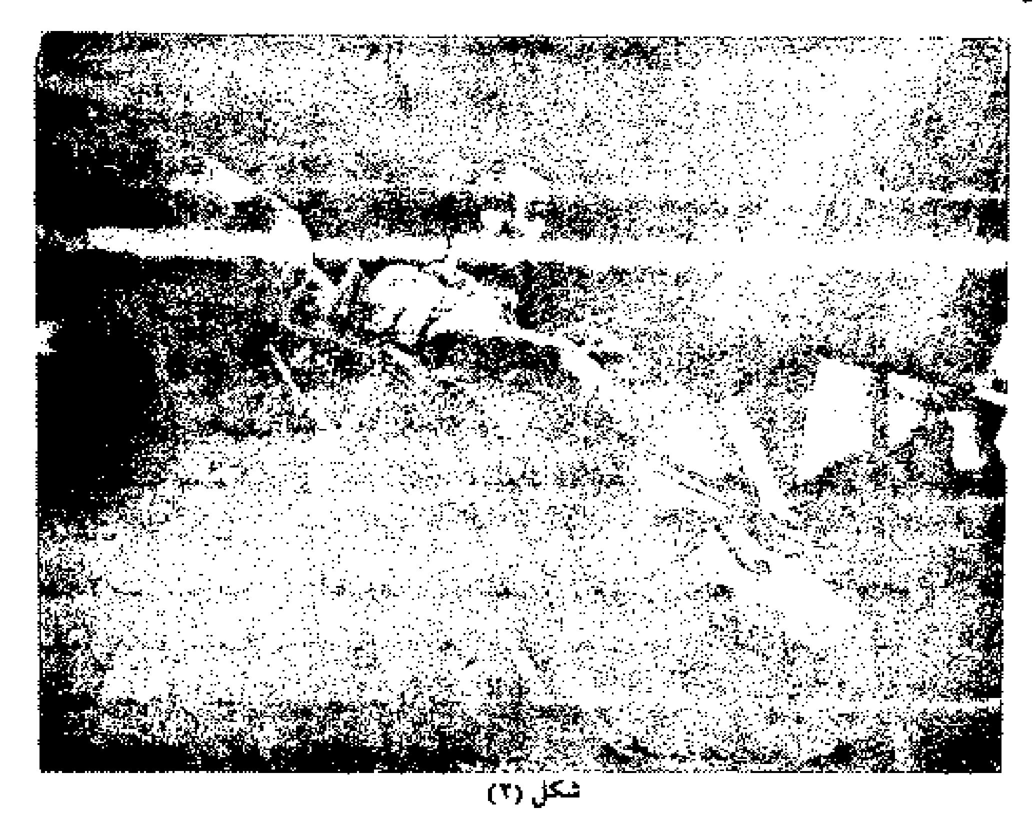
في الفصل السادس عندما نقوم بوصف النتائج السيكولوجية للانتماء إلى الجماعات، ونحاول أن نفسر لماذا يكيف بعض الأفراد سلوكهم وفقاً للمتطلبات الاجتماعية للجماعات، ولماذا يغتنم غيرهم الفرصة ليصبحوا قادة. وفي هذا الفصل نناقش أيضاً كيف تؤثر التغيرات في تنظيم الجماعات على سلوك الأعضاء، وكيف ينشأ الاعتزاز بالجماعات بحيث يؤدي أحياناً إلى الصراع بين الجماعات، وكيف ينشأ الصراع الشخصي عندما يحاول الفرد الانتماء إلى جماعات متنافرة. أما في الفصل الأخير فتتسع نظرتنا إلى الجماعات لتشمل المجتمعات والثقافات، بحيث تسمح لنا أن نتناول الدور الذي تقوم به هذه الجماعات الأكثر اتساعاً في تشكيل السلوك الاجتماعي للإنسان، وبحيث يسمح لنا أن نتعرض للسؤال الهام المتصل بالعلاقات السببية التي توجد بين عمليات علم النفس الاجتماعي وغيرها من العلوم السلوكية الأخرى.

الفصل الثاني
التنشئة الاجتماعية

تتشكل شخصياتنا وتتطور بطرق هامة خلال اتصالاتنا الاجتماعية بالآخرين. وتبدأ عملية التنشئة الاجتماعية ـ وهي أن يتعلم الفرد كيف يصبح عضواً في أسرته وفي مجتمعه المحلي، وفي جماعته القومية ـ منذ الطفولة المبكرة وتتقدم مع تقدم النمو والتعلم إلى الدرجة التي يسلك بها الفرد ويفكر ويشعر ويقيم الأمور بطرق تشبه ما يفعله كل فرد آخر في المجتمع. ويصبح الرضيع طفلاً يشبه سلوكه إلى حد كبير سلوك الأعضاء الآخرين من أفراد أسرته وجماعاته الاجتماعية. إن التنشئة الاجتماعية عملية تدوم مدى الحياة وتستمر بمعدلات متنوعة في الظروف المختلفة. وتتسارع العملية في بعض الأحيان عندما يدخل، مثلاً، خريج جامعي تلقى تعليماً حراً وقادر على التفكير والتقييم مجتمعاً بيروقراطياً كبيراً، ثم يأخذ بالتدريج يعتنق أفكار وأحكام هذا المجتمع المحلي الجديد. فما هو الموضوع المشترك بين مختلف خبرات التنشئة الاجتماعية عند الأفراد المختلفين؟. يعمل الباحثون والمنظرون بعزم في الوقت الراهن على تحديد عناصر عملية التنشئة الاجتماعية وكيف يرتبط بعضها ببعض بحيث تعطي هذه العملية شكلها العام. ولدى علم النفس الاجتماعي العديد من النظريات حول هذه العملية. فمن الأفكار المبالغة في التبسيط أن الفرد يزداد شبهاً بمن يحيطون به. لكن هذه الفكرة تؤدي إلى خطأ ملاحظة أوجه الشبه فحسب. فهي تفسر، مثلاً، كيف يشب إبن القسيس ليشبه أباه الصموت الوقور، على الرغم من أن هذا الإبن قد نشأت لديه بالفعل، عبر عملية خفية من التمرد المتأجج، كل الصفات التي ترشحه لأن يكون ضابطاً ناجحاً وسعيداً.

ومن أكثر أمثلة عملية التنشئة الاجتماعية جذباً للاهتمام أمثلة «الفاشلين»: البنات اللواتي يتمردن ويتصرفن تماما على خلاف ما تتصرف عليه

أمهاتهن، أو الجندي المحترف الذي يتقاعد ليصبح داعية للسلام، أو الجيل حسن التربية الذي يتزعم ثورة ضد المجتمع ويحاول أن يحدث تغييرات أساسية فيه.



شكل (٢)

وقد ألقى ستيفن كلينبرج Stephen Klineberg في أبحاثه الضوء على الإمكانات المتفجرة لعملية التنشئة الاجتماعية للشباب في الحي القديم داخل مدينة تونس بتونس[١]. فالآباء يتمسكون هناك بعقائدهم وقيمهم القديمة التي تؤكد على سلطة الأب المطلقة (وارتداء الزوجة للحجاب)، ويشعر الأب بضغط من الدين كي ينقل تراثه وإيمانه إلى أبنائه. لكن الظروف العصرية تعمل على خلاف ذلك. فتونس تنفق على التعليم نسبة من دخلها تفوق ما ينفقه أي بلد آخر في العالم. والنتيجة هي أن أكثر من ٦٥٪ من التلاميذ و٤٨٪

(١) S. L. Klineberg, «Modernization and the Adolescent Experience: A Study in Tunisia,» **The Key Reporter** 37, no. 1 (Autumn 1971): 2-4.

من التلميذات قد تشربوا القيم الحديثة التي تنشرها المدرسة بحيث أصبحوا يطمحون إلى التعليم الجامعي. ومع ذلك فإن النظام القائم لم يكن بمقدوره أن يتيح إلا لنسبة ١٥٪ منهم فقط فرصة الحصول على تعليم ثانوي، وإن ١٠٪ فقط من هؤلاء يستطيعون دخول الجامعة. وهكذا فإن النظام بأسره غير متوافق: الأبناء لا يميلون إلى مشاركة قيم الآباء، والنظام عاجز عن تحقيق الآمال الجديدة للأبناء في التعليم، ناهيك عن أن يوفر العدد الضخم من الأعمال المهنية التي يتطلع إليها الطلبة الآن. وحتى الجيل الجديد قد أصبح يعاني من وجود فوارق متفجرة من داخله، حيث أن ٧٥٪ من الفتيات قد تخلين عن الحجاب التقليدي وتطلعن إلى حياة من الحرية والاستقلال ليس الجيل الحالي من الشباب مستعداً لقبولها، حتى مع قيمهم الجديدة.

ومع ذلك، فإن معظم المجتمعات تعيد وضع قيمها الاجتماعية جيلاً بعد جيل، وأسباب نجاحهم في ذلك معقدة. فقد تعمد المجتمعات إلى إدامة هذه التشابهات عن طريق التلقين الواعي أو تدريب الصغار، أو بفرض ضغوط اجتماعية على كل أعضائها من المهد إلى اللحد، أو عن طريق عدم إتاحة بدائل تلقي أكثر قبولاً.

وهناك فكرة أخرى بالغة التبسيط تقول إن أناساً معينين لا يصبحون في الحقيقة اجتماعيين أبداً. ولنتأمل هذا المثال الذي قدمه أليسون دافيز Allison Davis وجون دولارد John Dollard :[٢]

> «يطلق معارف جوليا عليها في المدرسة إسم المشاكسة أو المثيرة للمتاعب ولها صديقة واحدة فقط - وهي لا تؤمن بتكوين حلقة من الرفاق المقربين). وينظر إليها التلاميذ والمدرسون على أنها «تحب لفت الأنظار إليها» وتفاخر جوليا نفسها بأن الأشخاص الموجودين بالمدرسة وكذلك أصدقاءها من الفتيان الذين تسبهم وتتشاجر معهم يعتقدون بأنها «مجنونة»؛ أي أنها تفعل «أي شيء» - تتشاجر مع رجل، أو تسب المدرس، أو تقبل فتى في ساحة المدرسة - بدون أي اعتبار للقيود المعتادة على الفتاة

---

(٢) A. Danis and J. Dollard. **Children of Bondage (Washington D.C.: council on Education 1940).**

وعلى التلميذة. . . لكن جوليا مشاجرة، وهي لا تستثني حتى والدتها. وهي تقول إن أمها لا تحبها ولم تحبها أبداً. . . وهي رقيقة الجسم ولكنها أمازونية متنمرة(*) تقاتل بقبضتي يديها بدلاً من السكين وتزعج أصدقائها من الفتيان بعدوانية لا تهدأ إلا بعد أن يؤدي السب والصفع إلى شجار عنيف».

وعندما ندرك أن هذه الفتاة زنجية من عائلة في أدنى مراتب الطبقة الدنيا بمدينة نيو أورليانز لا يصبح هناك شك حول تكيف جوليا الاجتماعي: ربما كانت جوليا، في الواقع، حسنة التدريب والاعداد لنوعية الحياة البائسة التي يحتمل أن تعيشها.

وقد ركز علماء النفس الاجتماعيون حتى الآن على التأثيرات الاجتماعية الكبرى في نمو الشخصية وذلك لسببين مهمين. أولهما، إن معرفة ظروف نمو الشخصية تساعدنا على التركيز على عمليات التفاعل المتبادل بين الأشخاص أو مما يؤدي إلى تحسين فهمنا لعلاقتها بالتوافق والنمو والتعلم. وثانيهما، إن نمو الشخصية في حد ذاته عملية تفاعل بين الأشخاص حيث أنه يقع حتماً من خلال تأثير الآخرين. فاللغة وأساليب الكلام الشخصية، مثلاً، لا يمكن تعلمها إلا من الآخرين، وتعلم اللغة مكوِّن رئيسي من مكوِّنات التنشئة الاجتماعية ككل.

إعادة التنشئة الاجتماعية:

لكي نوضح الطبيعة النفسية الاجتماعية لتكوين الشخصية، فلننظر في مثل شهير من أمثلة محاولة تدمير الشخصية ـ ونعني به جهود الشيوعيين الصينيين لنزع الطابع الاجتماعي عن الأسرى الأمريكيين خلال الحرب الكورية، ولمحو آثار تنشئتهم الاجتماعية السابقة. وسوف نركز في مناقشتنا هنا على التقرير الذي كتبه إدجار شاين Edgar Schein، وهو عالم نفس اجتماعي

(*) Amazon المرأة الأمازونية هي سلالة خرافية من النساء المحاربات في إحدى الأساطير اليونانية القديمة. ويطلق الآن وصف «أمازونية» على المرأة القوية المسترجلة. (المترجم).

أجرى مقابلة مع العديد من هؤلاء الرجال عقب إطلاق سراحهم[٣]. فلم يكتف الصينيون بمحاولة محو آثار التنشئة الاجتماعية للجنود الأمريكيين، بل حاولوا أيضاً أن يعيدوا تشكيلهم اجتماعياً، أي أن يجعلوا الأمريكيين يؤمنون بالمعتقدات والقيم السياسية للشيوعية الصينية. وعلى الرغم من أن الصينيين قد نجحوا في نواحٍ هامشية، إلا أنهم فشلوا في هدفهم الرئيسي. ومع ذلك، فإن نجاحهم الهش يعطينا بصيرة في تلك القوة الهائلة للتنشئة الاجتماعية التي يمر بها كل البشر باستمرار.

إن نزع الطابع الاجتماعي عن إنسان إلى الدرجة التي يتغير بها تغييراً جذرياً يتطلب التلاعب بالأبنية الاجتماعية الكبرى التي تتحكم في إحساسه بهويته. والجيش الأمريكي شأنه شأن كل الهيئات العسكرية، منظم بحيث يحول الرجل إلى جندي شجاع ـ وهي مهمة تتطلب عملية تنشئة اجتماعية قوية. وقد بدأ الصينيون بإبعاد الضباط عن رجالهم، ومع غياب الضباط غابت أيضاً تلك الممارسة المستمرة للأدوار المكتسبةالتي تعين في المحافظة على الهيكل العسكرى ثم فصل الصينيون ضباط الصف خشية أن يبعثوا النظام العسكرى والتماسك عند المستويات الأدنى، وذلك من خلال دورهم القيادي. وقاموا بتفكيك الفصائل والمجموعات لتزداد وحدة كل جندي. كما جمعوا أفراد الأقليات معاً ليمكن استغلال مشاعر الإحساس بالظلم الكامنة تحت السطح.

ولم تترك سياسة الفصل هذه إلا الأبنية الأقل بروزاً للتنظيمات الاجتماعية غير الرسمية ـ مثل الصداقات داخل الجماعة وأدنى الأبنية الاجتماعية المطلوبة للسلوك اليومي. ومع ذلك، فحتى عند هذا المستوى كان الصينيون على درجة ابتكارية عالية في فصل الأصدقاء بعضهم عن بعض ومنع أشكال التعارف من الحدوث كيلا يجد الجنود الطمأنينة في الصحبة. وأغرى الرجال الضعفاء بالمعاملة الخاصة كي يبلغوا عن رفاقهم، وأبرزت هذه المعاملة

---

(٣) E.H. Schein, «The Chinese Indoctrination Program for Prisoners of War: A Study of Attempted «Brainwashing,» in Readings in Social Psychology, 3d ed., ed. E. E. Maccoby, T. M. Newcomb, and E. L. Hartley (New York: Holt, Rinehart and Winston, 1958), PP. 311-34.

الخاصة للسجناء الآخرين حتى تصبح هادمة للروح المعنوية. ومع ذلك، فقد بقي كل سجين في حالة من الحيرة حول ما إذا كان هناك مخبرون سريون من بين السجناء الآخرين. وحيث أن معرفة شخص آخر والإعجاب به تتطلب الثقة، فقد كان الهدف الرئيسي للصينيين تدمير الثقة التي بدونها تختفي الضوابط الاجتماعية الرئيسية على السلوك اليومي.

وبعد أن أصبح الرجال معزولين وحيدين أجبروا على الاستماع إلى دعاية مستمرة وذكية تهدف إلى تلقينهم الجوانب السلبية لحياتهم السابقة والنواحي الإيجابية لمستقبلهم إذا اعتنقوا معتقدات معتقليهم. لكن الاستماع لم يكن كافياً، فقد تحتم على الأسرى أن يشاركوا بنشاط في عملية إعادة تدريبهم، ولكن ليس على دفعة واحدة. إذ كان من الواجب عليهم، أولاً، أن يكوِّنوا عادة الاعتراف بالأخطاء التافهة، مثل الخرق البسيط للوائح السجن. وكان من الممكن أن يؤدي هذا الاعتراف المدعم بالمكافآت إلى نشوء عادة الاعتذار العلني التي قد تمتد إلى أفعال أخرى ومعتقدات أعمق.

ولكي يصبح السجناء مثل الأشخاص ذوي السلطة، فإن ذلك قد يتوقف على شعور السجناء بالحسد لسلطتهم وامتيازاتهم. والحسد كان أمراً من السهل على الصينيين تدبيره. لكن الصينيين كانوا متعقلين إلى درجة أدركوا معها أنهم لا بد أن يظهروا هم أنفسهم في مظهر يجعل من الممكن الإعجاب بهم. وهكذا، فبجانب التهديدات كانت هناك إغراءات الصبر والطيبة، والمكافآت الناجمة عن التعاون.

وبإيجاز، أشعر الرجال بالوحدة والخوف وعدم الثقة في بعضهم البعض. وملئت عقولهم بالدعاية المستمرة، وبالثقة في الحصول على المكافأة مقابل أي تغيير في معتقداتهم، وبالثقة في وقوع الرعب في حالة المقاومة. وقد كانت أساليب غسيل المخ هذه غامضة ومخيفة بالنسبة لنا في أمريكا. ومع ذلك، فقد كنا في الحقيقة نشهد نموذجاً مثيراً لأسلوب عادي، وإن كان هذا المنظور الجديد قد أعطانا التبصر في العوامل التي تبني ـ أو تهدم ـ الهوية الشخصية للإنسان.

وعموماً، فقد فشل الصينيون لا سيما عندما تعاملوا مع رجال ناضجين يضمرون لهم العداء. وقد انهار بعض الرجال، ولكن كان ذلك في العادة بسبب بعض أوجه النقص في تنشئتهم الاجتماعية المبكرة. وانحنى رجال آخرون، ولكنهم استعادوا استقامتهم عندما عادوا إلى عالمهم المعتاد. وتمرد آخرون ضد غسيل المخ، وهؤلاء إما ماتوا في السجن أو تعرضوا لأنواع قاسية من الحرمان. ولجأ معظم الرجال إلى المكر وتظاهروا بالتحاشي. وخرج الذين اجتازوا العملية بنجاح وقد تعمقت رؤيتهم لأنفسهم وللآخرين. ونحن لا نعلم على وجه التحديد لماذا فشل الصينيون، ولكن فشلهم يبرز فعالية وقوة العمليات التي جعلت من هؤلاء الرجال أمريكيين: ثم جعلت منهم بعد ذلك جنوداً أمريكيين. فقد كانت لهم روابط إنسانية وأفكار من الصعب إجتثاثها، وصلات شخصية لا يمكن للأساليب الجماعية أن تخلخلها. كانت لهم سمات ودوافع ورغبات دفينة لا يمكن التعبير عنها إلا في نطاق ثقافتهم. وقد كانوا لا يزالون قادرين على الاعتماد على اللباقة والذكاء وبلسم الاستماع إلى لغتهم بكل ارتباطاتها المألوفة. ولم يكن الصينيون يدركون كل ذلك إلى حد بعيد، بل إن جهدهم الكبير قد أحبطه جزئياً تصرف جندي مولود في بروكلين حينما أخذ يقرأ علناً فقرة من كتاب لكارل ماركس بلهجة جنوبية فكاهية.

السياق الاجتماعي لتكوين الشخصية:

هناك أنواع خاصة من المؤثرات الاجتماعية لها تأثير شامل على تكوين الشخصية. وسوف ندرس هنا كيف يبدأ المجتمع المحلي والأسرة في عمليتهما التشكيلية النشطة.

المجتمع المحلي:

يتعلم الطفل منذ الرضاعة أسماء عدد من الناس وبعض صفاتهم، ويبدأ في اكتساب المعرفة بالكثير من الأدوار التي يتخذها هؤلاء الناس. وقد ينمي علاقات عميقة مع بعض الأفراد، وحتى مع بعض الجماعات مما تؤثر على تكوين عاداته في الحكم والفعل. وهذه العلاقات هامة سواء من حيث تأثيرها المباشر على الأفعال اللاحقة أو كمصدر لنماذج للسلوك.

وقد درس روجر ج. باركر Roger G. Barker وهربرت ف. رايت Herbert F. Wright الجانب العام لهذه المؤثرات التكوينية، ولخصاها من حيث عدد ونوع المواقف في حياة الطفل[٤]. وتتلخص فكرتهما في أن الطفل النامي (أو الراشد، في هذا الصدد) يتشكل جزئياً من خلال مواجهته العديدة مع الخصائص المستعصية للتغيير في المواقف العامة لمجتمعه المحلي. ويشير الباحثان إلى أن الناس أكثر قابلية للتغيير من المواقف نفسها. فمن الأسهل على الطفل الذي يتألم من الجلوس على المقعد الخشبي بالكنيسة أن يتحرك ويتلوى من أن يغير المقعد، كما أنه من الأسهل أن يتمشى مع التفرقة التقليدية بين الناس المتوقعة في بعض المواقف من أن يغير الموقف نفسه.

وقد أظهر باركر ورايت Barker And Wright أنه من الممكن تعداد كل المواقف العامة في بلدة ما ومعالجة كل واحد منها كوحدة علمية لأغراض الدراسة الاجتماعية النفسية. وما أن تفحص كل المواقف وتوصف، يمكن مقارنتها للبحث عن أوجه الشبه، حتى يمكن عزل الوحدات الأكثر تميزاً. ولم تكن بعض الوحدات على درجة كافية من التميز تسمح بالاحتفاظ بها كمواقف منفصلة تخضع للتحليل ـ «الدخول إلى صيدلية»، و «الخطاب الافتتاحي في منتدى محلي» ـ ولهذا لم تعتبر مختلفة عن «الصيدلية أو مقابلات النادي»، بينما كان من المفيد التفرقة بين «الكنيسة المعمدانية» و «أكثر أمكنة السياحة المحلية جذباً للناس».

لقد انتقى باركر كل المواقف المميزة في مدينة أمريكية وفي مدينة إنجليزية أكبر منها وإن كانت قابلة للمقارنة معها[٥]. وقد وجد بالمدينة الأمريكية ٥٧٩ موقفاً عاماً لعدد سكانها البالغ عددهم ٧١٥ مواطناً. بينما كان في المدينة الإنجليزية ٤٩٤ موقفاً لعدد سكانها البالغ ١٣٠٠ نسمة، أي أن النسبة بلغت

---

(٤) R.G. Barker and H.F. Wright, Midwest and Its Children (Evanston, Ill.: Row, Peterson, 1954).

(٥) R.G. Barker, «Ecology and Motivation», The Nebraska Symposium on Motivation, 1960, ed. M. R. Jones (Lincoln: University of Nebraska Press, 1960).

١,١٨ للشخص في «ميدوست بأمريكا» و ٠,٥٥ للشخص في «يورديل بانجلترا». وألقت هذه الفوارق الضوء على بعض مصادر التباين بين الشخصية الأمريكية والشخصية والإنجليزية. ففي ميدوست يشغل الطفل ٨,٤ مركز مسؤول في مجتمعه، بينما تبلغ النسبة في يورديل ٢,٧ فقط. ويشغل المراهقون في ميدوست ١٦,٦ دوراً مسؤولاً، بينما تبلغ النسبة في يورديل ٤,٧ فقط. ويستمر هذا الفرق إلى فترة الرشد والشيخوخة. فهنالك عدد أكثر من المواقف في المدينة الأمريكية، ويطلب من الناس بها شغل الأدوار في عدد أكبر من المواقف. كذلك فإن الأطفال أقل خضوعاً للعزلة في المدينة الأمريكية: إذ أن ٥٢٪ من مجموع المواقف مفتوحة أمامهم، بينما يستبعد الأطفال الإنجليز من ٧٧٪ من مواقف مدينتهم.

وتتشكل الشخصية من خلال مثل هذا السياق الاجتماعي. ويعتقد باركر أن بيئة السلوك في أمريكا تتسم بقلة الناس بالنسبة إلى مواقف السلوك بالبلد أكثر من اتسامها بوفرة المصادر.

وعلى الرغم من أن مواقف السلوك الأكثر مقاومة قد تتغير مع الزمن، إلا أن البشر الأقل صلابة القائمين بالمواقف يتغيرون وفقاً للبيئة المباشرة. وكما يقول باركر، فإن كل موقف يتطلب عدداً أمثل من المشتركين، وعندما يقل عدد المشتركين عما ينبغي، فإن هؤلاء القليلين يكونون أكثر عرضة للضغط، كما أنهم يقعون تحت ضغوط ذات اتجاهات أكثر تنوعاً. فقد يحدث في ميدوست، أكثر مما يحدث في يورديل، أن نسمع كلاماً موجهاً إلى مراهق على النحو التالي: «ربما لا تعلم الكثير عن التمثيل، ولكن علينا أن نجد شخصاً ما يقوم بدور هاملت».

يشترك الأطفال الأمريكيون، إذن، بصورة أكثر كثافة في مواقف أكثر مما يفعل أقرانهم الإنجليز. وسوف تدرس الأبحاث المقبلة بصورة مكتملة نتائج المشاركة الاجتماعية المكثفة. فهل من الممكن، بسبب مثل هذا الضغط الأقوى، أن أصبحت الشخصية الأمريكية هي كما نظن أحياناً أنها هي: نشيطة، وواسعة الحيلة، واجتماعية، ومتفائلة، وقلقة بعض الشيء؟ أم هل الوجود المسبق لمثل هذه الشخصية القومية قد أدى إلى تكوين مثل هذا العدد

الكبير من المواقف؛ وهل ستتغير الشخصية الأمريكية مع تزايد عدد السكان ومع الحركة المستمرة من المدن الصغرى إلى المراكز الحضارية، ثم الرجوع ثانية إلى الضواحي؟.

وقدمَ كل من جمب Gump وفريزنFriesen تقريراً عن بحث لهما يتركز على الحياة في مدرسة ثانوية كبيرة مقارنة مع مدرسة صغيرة[٦]. وذكر الطلبة في المدارس الصغيرة أنهم يتعرضون إلى ضغوط واقعة عليهم من الآخرين للمشاركة في نشاطات المدرسة العديدة تبلغ ضعف الضغوط بالمدرسة الكبيرة، وذلك لأن مواقف السلوك هذه تعاني من نقص المشرفين. أما في المدارس الكبيرة فإن الطلبة الموهوبين الواعدين وحدهم هم الذين يجدون أشخاصاً يلحون في المشاركة - ويذكر حوالي ثلث الطلبة أنهم يتركون وشأنهم كلية. ومن المثير للاهتمام أن نفكر فيما يكون عليه شعور الكثير من الأطفال عندما ينتقلون من مدرسة ثانوية صغيرة إلى جامعة كبيرة وتغيب فجأة كل المطالب الاجتماعية التي تعودوا عليها. وربما تنبع الصعوبة التي يكابدها معظم المستجدين بالجامعة من إرجاعهم أسباب الخسارة (أو الكسب الفجائي) في أهميتهم الاجتماعية إلى فشلهم الشخصي، بدلاً من إرجاعها إلى انتقالهم من موقف قليل الناس إلى موقف يفيض بهم (أو العكس). وهكذا، فإن لدينا هنا بدايات منهج لدراسة التأثير الممكن لنوعيات الموقف على الخصائص الطيِّعة للمشتركين فيه.

الأسرة:

من بين كل المؤثرات التكوينية في عملية التنشئة الاجتماعية فإن الأسرة، هي التي تقدم المواقف غير العامة في حياة الطفل، وهي التي حظيت بأكثر الدراسات تكثيفاً. فقد وجه علماء النفس الكثير من اهتمامهم إلى هذا المجال في السنوات الأخيرة وقد بدأوا في تجميع النتائج الهامة. وبهذا فإننا نرى الآن المشكلة المتكررة لعلم النفس الاجتماعي في كامل تعقيدها - ألا وهي عزل الحقائق لدراستها - حيث أنه بالإضافة إلى التنشئة الاجتماعية فإن العمليات

---

(٦) R. G. Barker and P. Gump, Big School, Small School (Stanford, Calif.: Stanford University Press, 1964), PP. 75-93, 94-135.

النفسية الداخلية لكل من الوالدين والطفل، والتغيرات السريعة والدائمة في الطفل نتيجة للنضج الجسمي هي عوامل يجب وضعها في الحسبان، ولا سيما في مجال الأسرة. ولم تلق هذه التعقيدات في كثير من الدراسات إلا القليل من الاهتمام، أو لم تلق أي اهتمام على الإطلاق. وقد أدى تجدد الاهتمام بالبحث في كل من السلوك الحيواني والبشري إلى دعم الدراسة المشتركة للعوامل الوراثية ومراحل النضج، بالإضافة إلى المؤثرات الاجتماعية وغيرها من المؤثرات البيئية.

ويتركز اهتمامنا في هذه المناقشة على الفوارق بين الأسر والبيئات الاجتماعية العامة، وسنحاول أن نتعقب الطرق الرئيسية التي تختلف بها الضغوط الأسرية على الطفل من أسرة إلى أسرة ومن مجتمع إلى مجتمع.

ففي دراسة قام بها باحثون من جامعات كورنل وهارفارد وييل، عزلت الفوارق الهامة في الأسر في مجتمعات محلية صغيرة بست ثقافات مختلفة ـ شمال الهند، وأوكيناناوا، والمكسيك، وافريقيا، والفليبين، وشمال شرقي الولايات المتحدة[٧]. وقد تمت دراسة مجموعة من الأطفال في كل مجتمع محلي، كما أن أمهات الأولاد اشتركن في مقابلات مطولة للحديث عن كيفية تعاملهن وتعامل أفراد الأسرة الآخرين مع الأطفال مما أدى إلى تجمع الكثير من المعلومات القيمة حول الفوارق في الضغوط التي يواجهها الأطفال. وخفضت كمية المعلومات بعد ذلك لتؤلف سبعة فوارق رئيسية في الضغوط الأسرية نذكرها فيما يلي، وقد اتضح أن هذه الفوارق تعود بصفة رئيسية الى الأساليب التي تعامل بها الأمهات أطفالهن أكثر من رجوعها إلى الفوارق الثقافية.

إن المواقف الأسرية، إذن، تختلف اختلافاً كبيراً بالأساليب الآتية:

١ ـ مطالب المسؤولية الملقاة على الأطفال، أي عدد ونوع الواجبات المطلوبة منهم.

(٧) B. Whiting, ed., Six Cultures: Studies of Child Rearing (New York: John Wiley, 1963); and W. W. Lambert and L. Triandis, «Pancultural Factor Analyses of Reported Socialization Practices,» Journal of Abnormal and Social Psychology 62, No. 3 (May 1961): 631-39.

٢ ـ الأفعال الإيجابية عاطفياً للأمهات تجاه أولادهن مثل المديح، والابتعاد عن العقاب البدني، والدفء (العاطفي) عموماً.
٣ ـ درجة السيطرة المطلوبة على العدوانية تجاه أنداده من الرفاق سواء داخل الأسرة أو خارجها.
٤ ـ درجة السيطرة على العدوانية تجاه الوالدين وعصيان أوامرهم.
٥ ـ المدى الذي تقوم فيه الأم برعاية الأطفال.
٦ ـ درجة رعاية الأم للأطفال الأكبر سناً.
٧ ـ درجة الاستقرار العاطفي للأم، أي هل تعاني من مزاج غير مستقر؟.

وعلى الرغم من عدم إمكانية جمع قائمة شاملة إلا بعد إجراء المزيد من الأبحاث في ثقافات أخرى عديدة، إلا أن هذه القائمة تعطينا أداة لمقارنة المواقف الخاصة، وتزيد من إدراكنا للفوارق الضخمة والقوية التي يجب وضعها في الاعتبار عند تكوين نظريات عن عمليات التنشئة الاجتماعية ونمو الشخصية. وكما سنرى فيما يلي، فقد تم الكشف بالفعل عن بعض هذه الفروق في الأبحاث التي أجريت حول جوانب خاصة من التنشئة الاجتماعية.

ويبدو أن هذه الاختلافات في المواقف الأسرية تنشأ عن اعتبارات عملية للغاية. فالأسر التي تعيش محاطة بالأقارب، مثلاً، تكون صارمة جداً فيما يختص بالعدوانية تجاه الأنداد، ربما لأن الأسر ذات القربى ترتبط معاً بارتباطات اقتصادية قد تهتز إذا تشاجر الأفراد الصغار في هذه الأسر. ومع ذلك، ففي الولايات المتحدة حيث توجد مناطق اجتماعية واسعة لا يتجاور فيها أطفال الأقارب تجاوراً وثيقاً يصبح في إمكان الوالدين أن يتسامحا أكثر بشأن العدوانية بين الأنداد، مع تقدير أكثر منهم للدفاع الكفء عن النفس. وحتى الدفء العاطفي للأم (المذكور في رقم ٢ أعلاه) قد يتوقف على حجم الأسرة ـ كلما ازداد عدد الأطفال قل الدفء ـ كما أن الدرجة التي تقوم بها الأمهات برعاية أطفالهن تتنوع مع اعتبارات عملية مثل وجود بدائل قليلة التكلفة متوفرة عن الأبوين. وقد قال ويليام لامبرت William Lambert إن معظم الاختلافات في موقف الأسرة بالنسبة للطفل تنشأ من إمكانية وجود أو عدم وجود بدائل

للوالدين، ومن وجود أو غياب آخرين يتخذون هدفاً لممارسة تقديم المساعدة لهم أو العدوان عليهم، ومن وجود أو غياب منافسين في الأسرة أو الجيرة على الموارد المحدودة لدى الأبوين من الطاقة والاهتمام والحب(٨).

ولاحظ الباحثان جون John وبياتريس هوايتنج Beatrice Whiting من جامعة هارفارد علاقة مثيرة للانتباه تشكل جزءاً من نفس الدراسة السابقة التي أجريت على الحضارات الست. فالأطفال المدربون على تحمل مسؤولية رعاية الحيوانات الكبيرة هم الذين يبدو أنهم يعممون عادات المسؤولية هذه في سلوكهم تجاه الأنداد(٩). ويصبح السلوك المسؤول الشبيه بسلوك البالغين جزءاً من الأسلوب السلوكي للأولاد في شرق أفريقيا وشمال الهند (المجتمعات الرعوية). وهذا أسلوب بالغ الاختلاف عن أسلوب الأولاد في المجتمعات الأربعة الأخرى التي تقل فيها أهمية المشاكل العملية المتعلقة برعاية الحيوانات الكبيرة. وفي حالة نيوإنجلند مثلاً (شمال شرقي الولايات المتحدة) كان هدف التفوق الدراسي هو الأمر الهام. ويتطلب هذا الدور تأخيراً كبيراً في المكافآت والعقوبات، كما يستنهض الإنجاز الفردي وغروراً ملحوظاً أكثر من استنهاضه لمسؤولية الحفاظ على معايير الجماعة. وعموماً، يبدو أن الظروف المختلفة للتنشئة الاجتماعية تنشأ من الضغوط اليومية في حياة الأسرة والمجتمع المحلي.

بعض مستويات عملية التنشئة الاجتماعية :

تبدأ عملية التنشئة الاجتماعية عندما يدخل المواليد الجدد بكل فروقهم الوراثية المتنوعة (والتي ما زالت غير معروفة إلى حد كبير) وبكل إمكاناتهم للتغيرات السريعة في النضج، إلى عالم تأخذ الضغوط المتنوعة فيه من الآخرين في التأثير عليهم في كل من المواقف العامة والخاصة. ولننظر في التاريخ

---

(٨) W. W. Lambert and Rita Weisbrod, eds., Comparative Perspectives on Social Psychology (Boston: Little, Brown, 1971), PP. 54-46.

(٩) B. B. Whiting and J. W. M. Whiting, « Task Assignment and Personality. A Consideration of the Effect of Herding on Boys, » in Comparative Perspectives on Social Psychology, ed. W. W. Lambert and R. Weisbrod (Boston: Little, Brown, 1971).

التطوري لبعض الخيوط في هذه العملية التي وصفها علماء النفس بالفعل بصورة كافية إلى درجة كبيرة. وبجانب محاولة فك بعض هذه الخيوط سنبدأ البحث عن مبادىء عامة ظاهرة. وبعد ذلك سنحاول رؤية العملية في خطوطها العامة.

المطاوعة الاجتماعية:

ركز معهد فِلْس Fels في أنتيوخ بولاية أوهايو الأمريكية، وهو رائد في البحث حول عملية التنشئة الاجتماعية، على الظروف التي يطيع الأطفال فيها أوامر واقتراحات الآخرين[١٠]. وتتطلب إستراتيجية المعهد فحص للضغوط المنزلية بشأن ضبط العدوانية والعصيان، وهو العامل الرابع الذي كشفت عنه دراسة الثقافات الست المذكورة أعلاه. وقد وضع الأطفال من أعمار مختلفة في دراسة معهد فِلْس تحت الملاحظة في المنزل والمدرسة، بحيث يمكن وضع ميولهم للمطاوعة في إطار سلوكهم الكلي.

وقد اكتشف باحثو معهد فلس أن الميل للمطاوعة يبدأ بصورة مشتتة إلى حد ما، ولكنها تثبت مع نضج الطفل. وبالتالي، فمن غير الممكن التنبؤ بما إذا كان طفل في الثالثة إلى الخامسة من العمر سيطيع أو سيقاوم في المدرسة من مجرد معرفة سياسة والديه بشأن المكافأة والعقوبة. ولكن من الممكن التنبؤ على أساس هذه المعرفة بالنسبة للأطفال الأكبر، كما أن المكافآت (كما نجد غالباً بالنسبة للخيوط الأخرى من عملية التنشئة الاجتماعية) تبدو أكثر فعالية من العقوبات في توليد المطاوعة.

ومع تقدم الأطفال في السن يتزايد ثبات سلوكهم المطاوع. فأطفال الحضانة متسقون إلى حد ما في طاعة البالغين في البيت والمدرسة، ولكنهم ليسوا كذلك مع الأنداد. لكن الاتساق في المطاوعة مع كل من الأنداد والبالغين يبرز أكثر عند الأطفال الأكبر سناً (ست أو سبع أو ثماني سنوات).

---

(١٠) V. J. Crandall; S. Orleans; A. Preston; And A. Rabson, «The Development of Social Compliance in Young Children,» Child Development 29 (June 1958): 429-44.

وتتغير المطاوعة في علاقتها بالسلوك العام للأطفال من السنوات الأولى إلى ما يليها لتتخذ موقعاً أكثر مركزية. فطفل الحضانة المدرسية المطاوع مع أنداده ينحو أيضاً بصفة عامة إلى أن يعتمد عليهم للمعونة الجسدية، والدعم العاطفي، والموافقة. ومع ذلك، فإنه ينحو في نفس الوقت إلى أن يكون عدوانياً أو غير ودي تجاههم. وفي المقابل، فإن الطفل الصغير المطاوع مع البالغين، والمستعد للتصرف من تلقاء ذاته، يتسم بقدر قليل من العدوانية والسيطرة. وباختصار، فعندما يكون الطفل صغيراً ترتبط الاعتمادية عنده مع المطاوعة مع الأنداد، لكنها لا ترتبط بالمطاوعة مع البالغين.

والتوافق مع البالغين أساسي للتوافق العام عند الأطفال الأكبر سناً. ففي سن السادسة إلى الثامنة لا يصبح الأطفال الطيعيون للبالغين بعد متسمين بصفة الاعتماد على النفس إلى حد ملفت للنظر. إن ما يبقى هو فارق ثابت في السيطرة والعدوانية، إذ يقل ظهور أي من هاتين الصفتين عند الأطفال المطاوعين عن ظهورهما لدى الأطفال غير المطاوعين. ويسلك كل طفل هنا بنفس الطريقة تجاه الأنداد والبالغين، سواء أكان ذلك في البيت أو في المدرسة. إذ أدت الضغوط العامة والخاصة، بالإضافة إلى نضجه هو ذاته، إلى ظهور نمط واضح ومتسق عند وصوله إلى سن الثامنة. وهو يصبح الآن إما شخصاً مسيطراً أو مستسلماً. ولكن لا تبدو أن لهاتين السمتين أية علاقة بعد بالمشاركة الاجتماعية أو الاستقلالية. فقد أدت التنشئة الاجتماعية والنضج إلى سلوك أكثر اتساقاً بخصوص المطاوعة، لكن المطاوعة لا تبدو بعد الآن متصلة بالسمات الأخرى كما كان الحال من قبل.

ويبدو أن المطاوعة الاجتماعية كأحد جوانب عملية التنشئة الاجتماعية تستلزم عملية تعلم طويلة المدى. فالأطفال يكوّنون عادات المطاوعة نتيجة لأنواع المكافآت والعقوبات التي يستخدمها الوالدان. أو نماذج السلوك التي يقدمانها. وتعمم عادات السلوك الطيع هذه في وقت مبكر إلى البالغين الآخرين الذين يشرفون على الأطفال في دور الحضانة، وتصبح في النهاية السمة المميزة لسلوكهم مع الأقران. ويمكننا القول أن السلوك الطيع هو حالة خاصة من

التعلم الأدوي(*) (العملية التي تتكون فيها العادات من خلال العلاقة الزمنية بين حدوثها والمكافآت والعقوبات)، وأن هذه العملية تدار من قبل أشخاص آخرين مهميين ومتنوعين، ولا سيما الوالدين.

ولا يكشف لنا هذا المثال ما إذا كان هؤلاء الأطفال الامريكيون أكثر أو أقل مطاوعة (أو سيطرة وعدوانية) عن الأطفال من الثقافات الأخرى - فذلك يتطلب خطة بحث أكثر تعقيداً. وكذلك، فإننا لم نستبعد إمكانية أن تكون المطاوعة أو السيطرة راجعتين إلى المكونات الوراثية. إذ ربما تحدد الوراثة مسار نمو الطفل، أو قد تؤدي به إلى السلوك بطريقة قد تجعل والديه يحاولان التحكم في نموه بالمكافآت أو العقوبات من أجل راحتهم الشخصية أو من جراء حساسيتهم تجاه المعايير الاجتماعية. ويتطلب استبعاد هذه الإمكانية من حسابنا معرفة بعلم الوراثة أكثر مما هو متاح لنا الآن.

كذلك فإننا لم نستبعد تفسيرات أخرى. إذ ربما يقول الملمون بالمصطلحات الفرويدية إن نمو مثل هذا النمط السلوكي المتسق من الحضانة إلى المدرسة يقع عندما يستدمج الطفل قيم أحد الوالدين في طريقه للتوحد مع الوالد الآخر من الجنس المضاد (مما يؤدي إلى حل عقدة أوديب أو إلكترا). وقد يشير آخرون إلى القدر الأكبر من الاتساق في ضغوط الوالدين على الأطفال الأكبر سناً، مدعين أن سلوكهم الأكثر اتساقاً إنما يعكس فقط هذا الضغط المكثف بالمنزل، بالإضافة إلى الضغط المتزايد في المواقف العامة للأطفال الأكبر سناً باتجاه قيامهم بأدوار تتطلب السيطرة المتسقة (كأن يكون في وضع القيادة) أو المطاوعة المتسقة (كأن يكون تابعاً). وهكذا فمع تقدم الأطفال في السن يتغير سلوكهم ويتمايز من خلال استجابتهم باتجاه هذه الضغوط المباشرة. ومن الواضح أن التفسيرات المتاحة لعملية التنشئة الاجتماعية عديدة ومثمرة.

وعلى الرغم من القضايا الفنية والنظرية التي أثيرت، إلا أن الدراسة التي كنا نناقشها تشير إلى بعض أوجه الارتباط الواضحة التي تساعدنا على رؤية

(*) أدوي نسبة إلى أداة (المترجم).

تاريخ نمو المطاوعة عند بعض الأطفال الأمريكيين. لقد وُضعت البداية هنا، ولا داعي لأن نشعر بالحيرة والارتباك إزاء تعدد التفسيرات الممكنة بشأن كل من الحقائق ونظريات الباحثين حول المطاوعة، إذ أن هذه التفسيرات ستؤدي إلى دراسات أخرى سوف تستبعد البدائل غير المثمرة. إن ما يهم هو قدرة الأبحاث المستمدة من نظرية ما على أن تأتي بنتيجة، وليس على تألق الحجج المطروحة فيها.

العدوانية:

ذكرنا فيما سبق أن الصغير الأكثر مطاوعة يكون أقل عدوانية نسبياً. وربما كان ذلك يمثل اهتماماً عارضاً عند دراسة المطاوعة، ولكن بما أن الثقافات كلها تعمل على التحكم في العدوانية، فإن هذا الأمر كثيراً ما يحظى بمكان الصدارة. ويبدو أن لتطور العدوانية تاريخاً أكثر تعقيداً من تاريخ تطور المطاوعة؛ ولكن قد يكون هذا لأننا نعرف أكثر عن المطاوعة. فمعظم المشكلات السيكولوجية تبدو معقدة عندما نبدأ في دراستها.

وقد أثار الباحث ليونارد دوب Leonard Doob وزملاؤه اهتماماً كبيراً بالعدوانية[١١]. فقد قاموا بصياغة مبدأ محدد للسلوك يربط بين الإحباط والعدوان. فإن شكلاً ما من أشكال الإحباط يسبق السلوك العدواني، وإن كانت الإحباطات لا تؤدي دائماً إلى العدوان (ولكنها تنحو نحو ذلك) لأن سلوكاً آخر (مثل المطاوعة) قد يتصارع معها أو يتعارض مع التعبير عنها. وأظهرت الأبحاث حول تطبيق هذا المبدأ أنه مُجْدٍ. لكن فرض الإحباط - العدوان لا يعالج عدداً من أمثلة العدوانية بطريقة مباشرة. فمثلاً، عندما يشعر بعض الناس بالإحباط فإنهم قد يعبرون عن العدوان بصورة أسرع مما يفعل البعض الآخر: فهل يرجع هذا فقط إلى الإحباطات السابقة (بما فيها العقوبات)، أم أن المكافآت المحبذة للعدوان قد لعبت دورها؟ ومثال آخر، بعض الناس عدوانيون بدون إثارة واضحة: فهل هذا شكل مختلف من السلوك

---

(١١) L. Doob et al, Frustration and Aggression (New Haven, Conn.: Yale University Press, 1939).

العدواني (سادية، مثلاً، مقابل النزعة الانتقامية)؟ وهل مازالت هناك أشكال أخرى للعدوانية يتعلم الناس اللجوء إليها ـ عدوان مقبول اجتماعياً بدلاً من العدوان ضد المجتمع، والعدوان المازح بدلاً من العدوان الجاد وهكذا؟ . .

وللعدوان منافذ كثيرة. وغالباً ما يتعرض للنقل، كما يحدث عندما يركل الولد الكلب لأنه لا يستطيع أن يركل والديه. وقد تخف درجته، كما يحدث عندما نرد على الهجوم بالسخرية أو بمجرد إضمار الرغبة في العدوان. وقد يُسقط العدوان، كما يحدث عندما يرى الإنسان العدواني الآخرين فقط كمعتدين، ولا يرى نفسه كذلك أبداً؛ أو عندما يصف الآخرين بالعدوانية كي يبرر عملاً عدوانياً ارتكبه. وما زال هناك الكثير من البحث الذي يتحتم إجراؤه لتحديد كيفية استثارة العدوان: هل العدوان المقترن بالغضب أقل فاعلية في إثارة العدوان المضاد من العدوان المقترن بتعقل هادىء؟. هل للظلم نفس فعالية الضرب الجسماني في إثارة العدوان؟ هل تقوم نية الشخص الآخر بدور هام في إثارة العدوان؟. وإذا كان الأمر كذلك، فما هي الظروف الاجتماعية التي يستدل فيها على وجود النية السيئة؟، وما هو تأثير الثقة أو عدم الثقة المتبادلة على تفسير عمل عدواني؟ أما فيما يتعلق بتخفيض العدوان، فهناك كذلك أسئلة كثيرة تنتظر الإجابة. لنفترض، مثلاً، أن ب ضرب أ ولكن أ لم يسمح له برد الضربة: فهل يؤدي هذا إلى زيادة عدوانية أ؟ ولنفترض أن أ رد الضربة: فهل يقلل هذا من عدوانيته أم يجعله فقط يشعر بالذنب؟. ولنفترض أن ب ضرب أ ولكن شخصاً ثالثاً هوج ضرب ب (لسبب آخر): هل تؤدي رؤية هذه الواقعة أو معرفتها إلى تخفيض أو زيادة نزعة أ للثأر؟ إن إحدى القضايا العملية الكبرى التي تتضمنها كل هذه الأسئلة تدور حول ماهية الآثار التي تتركها النماذج العدوانية على جمهور التلفزيون (أو على القراء أو مشاهدي المسرح.. الخ).

وقد حفزت أسئلة من هذا النوع على إجراء دراسات متنوعة حول العدوان في السنوات الأخيرة. فعلى سبيل المثال، كيف يلتقط الطفل أثناء نموه الميول والسلوك العدواني للمحيطين به ويدمجها في ميوله وسلوكه هو؟. وقد كشف روبرت سيرز Robert Sears وزملاؤه عن بعض الأجوبة الملفتة للنظر



شكل (٣)   بعض آثار العنف على الجمهور

بصدد بعض الأطفال الأمريكيين[١٢]. فقد اكتشف سيرز Sears أن الأطفال ذوي العدوانية الظاهرة غالباً ما يكونون من أسر يسود فيها التسامح بشأن القواعد الحاكمة للعدوانية، ولكن العقوبات المفروضة فيها على الطفل النشيط في عدوانيته شديدة. وعلى العكس، فإن الأطفال الأقل عدوانية كانت تواجههم قواعد شديدة ضد العدوان (تعمل على منعه)، ولكن وسائل التعامل معه غير عقابية. ويبدو أن القواعد المتسامحة تسهم في زيادة عدوانية الطفل أكثر مما تفعل العقوبات الصارمة. إن المعلومات التي ذكرناها الآن قد استقاها سيرز من البيانات التي أدلت بها الأمهات أنفسهن، ويجب أن تطبق بصورة مبدئية فقط على مجالات أوسع في المعطيات.

(١٢) R.R. Sears, E.E. Maccoby, and H. Levin, Patterns of Child Rearing (Evanston, Ill.: Row, Peterson, 1957).

وتتبع سيرز Sears بعد ذلك عدداً أكبر من هؤلاء الأطفال أنفسهم وقاس عدوانيتهم مرة أخرى عندما بلغوا سن المراهقة[١٣]. وقد وضع في الاعتبار خلال كتابة استبيانه أشكالاً عديدة من العنف الممكن وقوعه في سن الثانية عشرة: مثل العدوان المضاد للمجتمع، العدوان المخفف، العدوان على النفس، والعدوان المُسقط. وطبقاً لما ورد في دراسة المتابعة هذه، فإنه حينما يستمر الوالدان في ممارسة نفس الضغوط على الأطفال، فإن التسامح الزائد لا يزال يؤدي إلى عدوانية شديدة مضادة للمجتمع في سن الثانية عشرة؛ ومع ذلك، فإن الأطفال المعرضين لعقاب شديد ينحون الآن إلى أن يكونوا من بين الأقل عدوانية تجاه المجتمع.

ويؤيد هذا التغير الظاهر في أثر العقاب بين السادسة والثانية عشرة نظرية هامة ومفيدة نشأت مؤخراً. إن المشكلة التي يواجهها الأطفال حينما تكون لديهم نزعات عدوانية بينما يخشون في الوقت نفسه مغبة القيام بها ينتج عنها حالة تسمى **دافع الصراع**. وحينما يكون الصراع كبيراً بسبب تاريخ طويل من التعرض للعقاب، تظهر نزعة قوية أو متفجرة نحو العدوانية في سن السادسة. ولكن لأن الأطفال الذين بلغوا الثانية عشرة وكانوا قد تعرضوا لعقاب شديد ينحون إلى أن يكونوا من بين الأقل عدوانية، فإنه يُفترض أن استمرار العقاب قد خفض الصراع إذ أدى بالأطفال، في الواقع، إلى التخلي عن العدوان المضاد للمجتمع نتيجة للكفّ الشديد للغاية الذي أصبح الآن مرتبطاً به.

وقد طبق مبدأ وجود دافع أو توتر ناجم عن الصراع في الكثير من المجالات بصورة مستقلة. فوجد فرتيز هايدر Fritz Heider أن دافع الصراع فعّال في مجال الأفكار[١٤]، واستخدم ليون فستنجر Leon Festinger دافع الصراع، كما سنرى فيما بعد، لتحليل آثار التنافر (النفسي) الذي يعقب اتخاذ

---

(١٣) R.R. Sears, «Relation of Early Socialization Experiences to Aggression in Middle Childhood,» Journal of Abnormal and Social Psychology 63 (November 1961): 466-95.

(١٤) F. Heider. The Psychology of Interpersonal Relations (New York: John Wiley, 1958).

قرار[١٥] . كما استخدم شارلز أوسجود Charles Osgood دافع الصراع في دراسة التنافر الناتج عن الضغوط المختلفة التي تعمل على تغيير الاتجاهات[١٦]. وتوجد صور وتضمينات أخرى لنفس هذا المبدأ في أعمال علماء النفس الآخرين. وباختصار، فإن دافع الصراع بسياقاته وصياغاته المتنوعة ذو صلة وثيقة بصفة عامة بكل مراحل دراسة عملية التنشئة الاجتماعية. وفي الواقع، إن إحدى المشكلات النظرية الأساسية التي تواجه علماء النفس الاجتماعيين الآن هي تحديد المؤثر الأقوى على السلوك البشري. هل هو خفض دافع الصراع (للبحث عن الاتساق الداخلي)، أم هل هو الآثار المباشرة للثواب والعقاب.

ويختلف العدوان المخفف عن العدوان المضاد للمجتمع. وينحو العدوان المخفف عند الأطفال في الثانية عشرة إلى أن يحدث من أكثرهم تعرضاً للعقاب والذين عاشوا أيضاً في ظل قواعد متسامحة بالنسبة للعدوان. ويبرز هذا النمط من العدوان المقبول بدرجة أكبر في سن الثانية عشرة عندما يكون السلوك العدواني قد كبت قبل ذلك من خلال أساليب العقاب الناجحة، بحيث لا يمكن أن يطلق له العنان إلا في شكل مخفف. وغالباً ما يقترن العدوان المخفف بالقلق من جراء السلوك العدواني وببعض الميل تجاه العدوان على النفس.

وأوضح سيرز Sears كذلك وجود فروق جنسية في الميول العدوانية. فالأولاد الأمريكيون يلجأون أكثر إلى العنف المضاد للمجتمع، بينما تلجأ البنات إلى العدوان المخفف. والبنات الأمريكيات عموماً أقل إظهاراً للعدوان من الأولاد؛ كما أن البنات يعانين من قلق أكثر من جراء سلوكهن العدواني. وربما كانت هذه الفروق وراثية، أو ربما تعكس الطرق المختلفة لتنشئة الأولاد والبنات في أمريكا.

---

(١٥) L. Festinger, A Theory of Cognitive Dissonance (Evanston, Ill.: Row, Peterson, 1957).

(١٦) C. Osgood et al., The Measurement of Meaning (Urbana, University of Illinois Press, 1957).

من الواضح، إذن، أن العدوان ليس ظاهرة واحدة بسيطة. إلا أن دراسة سيرز Sears تعطينا بصيرة سيكولوجية في العدوانية. وهي تكسبنا كذلك أفكاراً حول كيفية ظهور مكوِّنات معينة للعدوان في سلوك الطفل النامي.

وقد كشفت أيضاً دراسة الثقافات الست المذكورة سابقاً عن بعض الحقائق المثيرة للاهتمام حول تطور الأفعال العدوانية الظاهرة(١٧). فإذا جمعنا معاً العدوان اللفظي، والضرب، والضرب المازح نجد أنه وإن كانت الفتيات أقل عدوانية في الثقافات الست كلها، إلا أنه لا يحدث انخفاض عام في معدلات العدوان الملاحظ مع التقدم في السن (حتى العاشرة). وربما كان هذا لأن معظم العقاب (والتشجيع) على العدوان خارج المنزل يأتي من أطفال آخرين - غالباً ما يكونون صغاراً - ولا يمكن أن نتوقع أنهم سوف يشكلون هذا السلوك بطريقة فعالة للغاية. ومع ذلك، يجب أن نضيف بسرعة أنه على الرغم من عدم تناقص العدوان ككل مع السن، إلا أنه توجد تغيرات في بعض مكوناته وفي المواقف التي يقع فيها مع تقدم الأطفال في السن. فبادىء ذي بدىء، إن الضرب المحض يتناقص مع السن عموماً. وعلاوة على ذلك، فإن الأطفال الأكبر يتعلمون التقليل من عدوانهم في حضور البالغين، كما يتعلمون التخفيف من شجارهم عند الاقتراب من المنزل، وتنفيس الغيظ في غير أفراد الأسرة بدلاً من تنفيسه في أشقائهم، وأن يفعلوا ذلك خلال اللعب بدلاً من فعله في المواقف الاجتماعية أو المدرسية أو مواقف العمل. وقد برزت حقيقة أخرى محيرة مازالت غامضة (كما أنها لم تنشر بعد): فهناك ميل عام عند الأولاد للثأر مباشرة عندما يتعرض أحد لهم (أو يتجاهلهم أو يضربهم أو يهينهم أو يضربهم مازحاً) وذلك في حوالي ثلث الوقت، بينما تفعل البنات ذلك في حوالي ربع الوقت. ويدخل الغموض هنا عندما نلاحظ أن الميل إلى الثأر لا يتغير مع تغير الأعمار أو الثقافات التي درست حتى الآن، وإن كانت توجد فروق فردية كبيرة.

---

(١٧) W.W. Lambert, in Preparation.

وبالطبع، فإن دراسة سيرز ودراسة الحضارات الست مازالت في هذه المرحلة محدودة من حيث عدد الأطفال الذين درسوا، وأساليب القياس التي استخدمت، وضعف العلاقات المكتشفة، والمدى الجغرافي. لكن كلتا الدراستين تمدنا بحقائق موحية وأمثلة على النظريات الراهنة. وهناك كالمعتاد تفسيرات بديلة للحقائق. فمثلاً، ربما كان الأطفال العدوانيون في دراسة سيرز Sears يقومون فقط بتقليد والديهم المعاقبين لهم وهم في سن السادسة، وأنهم بحلول الثانية عشرة يستبدلون العدوان المقبول اجتماعياً بالعدوان المضاد للمجتمع لأنهم تعلموا أن عقوبات والديهم مقبولة اجتماعياً، بينما أفعالهم هم العدوانية السابقة لم تكن مقبولة اجتماعياً. أو ربما يتصرفون بعدوانية في جو عائلي متسامح بناء على افتراض معقول بأنهم قد يفلتون من العقاب. وربما أيضاً تعكس نتائج الدراسة تغييرات في المواقف العامة أو تغييرات في ضغوط الوالدين أو الأنداد مع تقدم الطفل في السن. وقد تعكس أيضاً آثار ظاهرة التوحد الغامضة التي ذكرناها أثناء حديثنا عن التطبيع الاجتماعي للمطاوعة. فما الذي نعرفه عن هذه الظاهرة؟.

التقليد:

كان من الشائع في وقت من الأوقات التفكير في التقليد باعتباره العملية النفسية الاجتماعية العامة والبسيطة والمهيمنة التي يمكن أن تفسر معظم السلوك الاجتماعي للبشر والحيوانات. وقيل أن التقليد جزء من الطبيعة البشرية، وميل غريزي للقيام بما يقوم به الآخرون. لكن مثل هذا الافتراض البسيط يخفي وراءه التعقيد، مثلما هي الحال غالباً مع العقائد البسيطة. فبعض الناس يقلدون أكثر من غيرهم، ويقلد الأطفال أكثر من البالغين، كما أن الناس غالباً ما يفعلون عكس ما يفعله الآخرون. وقد نظر نيل ميللر Neal Miller وجون دولارد John Dollard إلى التقليد كشكل من أشكال التعلم الاجتماعي. وقد أظهرا بالتجربة أنه من الممكن أن تتعلم الفئران البيضاء (والأطفال أيضاً) عادة

التقليد إذا أثيبت على نحو ملائم[١٨]. وقد تزايدت النزعة إلى اتباع القائد مع تزايد الثواب. ومع الوقت نشأت عادة معممة للاتباع انتقلت إلى مواقف أخرى وإلى قادة آخرين. وعند الأطفال يمكن للقائد أن يعلم التابع بسهولة كيفية التقليد، وعلى الرغم من أن هذه العملية قد تؤدي بالشخص الثاني إلى أن يسلك بنفس الطريقة التي يسلك بها الأول، إلا أنها ليست تقليداً بسيطاً. فقد يقع نفس السلوك لأن كلا من القائد والتابع قد تعلما في الماضي الاستجابة بطريقة متشابهة لنفس الإشارات، ولكن هذا التقليد أيضاً ليس بسيطاً وفطرياً بالضرورة. فالحالة التي لها صلة هنا، إذن، تدعي السلوك المتماثل التابع، أي الموقف الذي يكون فيه سلوك قائد ما أكثر حنكة بمثابة إشارة إلى تابع أقل خبرة. فما هي الظروف، إن وجدت، التي يتوقف تحتها التابع عن انتظار أفعال القائد ويتصرف بمفرده؟.

قدم لنا رسل تشرش Russell Church إجابة واحدة على الأقل على هذا السؤال[١٩]. فقد وجد من خلال بحوثه على الفئران أنه حتى هذه المخلوقات الصغيرة تستطيع التقاط الإشارات العارضة المؤدية إلى نتائج ناجحة، وإن كانت ليست هي بالضرورة تلك التي يستخدمها القائد. والإشارات العارضة توجد بالطبع عند وقوع استجابة صحيحة. لكنها تنعدم (أو تكون مختلفة) عند استجابة خاطئة. وللإيضاح نفترض أن طفلاً يتبع والدته وهي تخطو على الأحجار في مجرى جدول. وتتجنب الأم الأحجار التي قد تكون زلقة لأن الماء يغطيها. ومع ذلك يتعلم الطفل الخطو على الحجارة الرمادية وتجنب الحجارة الخضراء (المتبلة أيضاً). وهكذا، فقد يتصرف بصورة صحيحة في موقف مماثل، حتى وإن كانت القدوة التي يحتذيها غير موجودة هناك، وذلك باللجوء إلى إشارة «الخضرة» بدلاً من إشارة الأم وهي «الزلاقة». وربما يتعلم الطفل

---

(١٨) N. E. Miller and J. Dollard, Social Learning and Imitation (New Haven, Conn.: Yale University Press, 1941).

(١٩) R. Church, «Two Procedures for the Establishment of «Imitative Behavior,» Journal of Comparative and Physiological Psychology 50 (June 1957): 315-19.

القيام بذلك سواء أكان يستطيع أن يقول ماذا تعلم أم لا ؛ فقد استقر على هذه الإشارات لأنها نجحت بصورة يعتمد عليها. ويمكن أن تُنقل الثقافة أحياناً من خلال مثل هذه الإشارات العارضة الدقيقة من الأفراد كبيري السن إلى من هم أصغر ـ من خلال آداب السلوك، والمهارات، والألعاب، واللغة، والعادات، والأساليب. إن مثل هذه الفروق في إدراك الإشارات قد تكمن وراء الخلافات التي تنشب بين الأجيال.

التنشئة الاجتماعية البديلة :

يكتسب الأطفال، إذن، عادات التقليد، ويكتسبون بعضها أسرع من الأخرى. وعلى الرغم من عدم وجود أدلة لدينا بعد، فمن المحتمل أن الأطفال الأُول في الأسرة الذين تكون لهم صلة مكثفة بنماذج الراشدين المتمرسة، والصبورة، والنشطة لغوياً يتعلمون التقليد بصورة أكثر شمولاً من الأطفال الذين يولدون بعدهم والذين غالباً ما تكون قدوتهم الأشقاء الأكبر غير الصبورين وغير الأكفاء. كذلك تنشأ لدى الأطفال عادات تطبيق الإشارات العارضة (مثل المثال الذي ذكرناه سابقاً) التي تعلموها في مواقف كانت لهم فيها نماذج يتبعونها على مواقف أخرى لا توجد فيها نماذج يتبعونها. وهم يفعلون ذلك، طبعاً، بدرجات متفاوتة من النجاح في المواقف الجديدة.

وعادات التقليد هذه بمثابة محطات على الطريق إلى الإمكانات الواسعة للتعلم البديل عن طريق الملاحظة. فعندما يراقب طفل في الأسرة أو المدرسة طفلاً آخر يتلقى تعليماً، فإنه يتعلم الكثير بمجرد الملاحظة. وقد بين لنا سيمور برجر Seymour Berger بالتجربة أن تعلم المراقب قد يكون في ظل ظروف معينة مكافئاً لتعلم التلميذ أو حتى قد يفوقه، حتى وإن لم يتلق المراقب أي تغذية رجعية ملحوظة للنجاح أو للفشل[٢٠]. وربما كان المراقب في تقليده للتلميذ يستجيب بصورة مستترة أو داخلية (مع الشخص الذي يتعلم، والذي يستجيب بصورة ظاهرة)، ويتأثر بنجاحه أو فشله المستترين. وفيما بعد، عندما

---

(٢٠) S. Berger, «Incidental Learning Through Vicarious Reinforcement,» Psychological Reports 9 (1961): 477-91.

لا يكون النموذج موجوداً، يكون المراقب قادراً على الفعل بصورة ظاهرة وفقاً لاستجاباته التي تعلمها بصورة مستترة.

وتدرس الآن بعناية بالغة أهمية التعلم بالملاحظة بالنسبة للأطفال. وقد ركز علماء النفس في ميدان الإدراك الحسي في أوائل القرن الحالي على تعلم الطفل من خلال الملاحظة. فقد قال جيمس م. بالدوين James M. Baldwin، مثلاً، إن الطفل يمر بمراحل يقتبس فيها نشاطات المحيطين به بطريقة استسلامية، ويبدأ فيها بعد فقط في تقليد أفعال واتجاهات الآخرين[٢١]. لكن هذا المنحى في التفكير لم يحظ باهتمام كبير إلى أن دهش الباحث جيروم برونر Jerome Bruner مؤخراً، خلال دراسته في أفريقيا، من الكثافة التي يتعلم بها الطفل بالملاحظة.

> «إن ما يعرفه الطفل، إنما يتعلمه من التفاعل المباشر مع مجتمع البالغين.. ففي آلاف الأقدام من الأفلام لا يرى المرء أي تعليم صريح بمعنى عقد «جلسة» خارج سياق العمل لتعليم الطفل شيئاً محدداً. فكل شيء يجري ضمناً»[٢٢].

وتركز أيضاً الدراسات التي أجراها مايكل كول Michael Cole وزملاؤه مؤخراً على أن «الأطفال» يتعلمون من الملاحظة أكثر مما يتعلمون من المواقف المرتبة خصيصاً لنقل المعلومات شفهياً[٢٣].

وأمامنا بالطبع الكثير لنعرفه حول الظروف التي يمارس تحتها المراقب الدور الذي يقوم به آخر نيابة عنه. وربما تتوافر بعض الظروف المواتية على وجه خاص عندما يقوم النموذج المحتذى بشيء له قيمة عند المراقب، وعندما يكون النموذج صديقاً وليس عدواً، وعندما تكون إشارات واستجابات النموذج واضحة. وعندما ندرس مثل هذه الإمكانات ستتكشف لنا عمليتان هامتان من

---

(٢١) J. M. Baldwin, Social and Ethical Interpretations in Mental Development (New York: Macmillan, 1897).

(٢٢) J. S. Bruner, R. Oliver, and P. Greenfield, Studies in Cognitive Growth (New York: John Wiley, 1966).

(٢٣) M. Cole et al., The Cultural Context of Learning and Thinking (New York: Basic Books, 1971), P. 39.

عمليات علم النفس الاجتماعي: التقليد والتعلم البديل. وربما كان أشد البحوث طموحاً في هذا المجال البحث الذي قام به ألبرت باندورا Albert Bandura وزملاؤه من جامعة ستانفورد الذين درسوا تجريبياً الظروف التي يشكل تحتها الأطفال سلوكهم حسب نماذج سلوك الآخرين[٢٤].

التوحّد:

يرتبط التوحّد ارتباطاً وثيقاً بعمليتي التقليد والتنشئة الاجتماعية البديلة. وفي الحقيقة، غالباً مالا تتمايز هذه العمليات الثلاث، كما لا توجد حتى الآن مصطلحات معيارية تؤدي إلى ذلك. وقد نشأت فكرة التوحّد جزئياً من النظرية الفرويدية؛ بل إن بعض الباحثين يشعرون بأن هذا المصطلح يجب أن يطبق فقط على الظواهر الغريبة إكلينيكياً، والتي هي لا شعورية بصورة واضحة، حيث يشعر المريض بمشاعر الذنب تجاه والديه.

ومع ذلك، فلننظر إلى التوحد كعملية منفصلة عن علم النفس المرضي. فعندما يسلك طفل كما لو أنه يشعر ويفكر كشخص آخر معيّن، فإنه يمكننا ملاحظة عملية التوحد. وبجانب فكرة تشرش عن الإشارات العارضة، تفسر فكرة التوحد هذه كيف يتعلم الطفل، على سبيل المثال، أن يكون كأحد الوالدين دون أن يتلقى أية مكافأة واضحة على فعله هذا. وعلى الرغم من أن هذا التعلم قد يقع ببساطة لأن الطفل قد قرر بطريقة مستترة أن يمارس سلوك شخص آخر مهم، إلا أن حدة وآثار التوحد كبيرة إلى درجة أنها تعتبر عند الكثير من الباحثين أكثر القضايا حيوية في علم النفس الاجتماعي بأسره. وسوف ننظر في نتائج بعض الدراسات القائمة حول التوحد.

كون جون و. م. هوايتنج John W. M. Whiting نظرية تقوم على الحسد[٢٥]. فلأن الطفل ـ وكل الناس أيضاً ـ يريد أن يصبح مثل الشخص

---

(٢٤) A. Bandura, Social Learning Theory (New York: General Learning Corp., 1971).

(٢٥) J. W. M. Whiting, and Learning by Identification», in Personality Development in Children, ed. I. Iscoe and M. Stevenson (Austin: University of Texas Press, 1960).

الذي يجسده، فإنه يبدأ بطريقة مستترة في ممارسة أدوار الذين يجسدهم. ويدخل الشخص في تخيلاته وأحلام يقظته هؤلاء (الوالدين أو غيرهم)، الذين يلبون رغباته عادة ويؤسسون قيمه، وإن لم يكن هؤلاء الأفراد بالضرورة في بؤرة الإحساس بالحسد. ويظهر هؤلاء الأفراد في التخييلات في أدوارهم المألوفة كملبين، وليس كأشخاص يريد الطفل أن يكون مثلهم أو يحل محلهم. والاحتمال الأقوى هو أن يصبح الوالد الذي أثبت قدرته على حجب الموارد التي تعلم الطفل أن يقدرها ـ الطعام، والنقود، والحب، والتحرر من الخوف أو الألم. . الخ ـ هو موضوع الممارسة البديلة، وبالتالي يكون هو موضوع التعلم المستتر. وغالباً ما يفاجأ الوالد المُدَلِّل عندما يبدأ ابنه في السلوك كوالد متحكم، أو يسلك بصورة مؤقتة كشخصية تلفزيونية كريهة أو مرعبة. ومن الأمثلة الأخرى على النماذج المثيرة للحسد رجل الأعمال القائد الذي يحافظ على ولاء وكفاءة مرؤوسيه بالإبقاء على مسافة شخصية بينه وبينهم، مما يزيد قيمة اهتمامه الشخصي بهم.

ويشعر هوايتنج Whiting وزملاؤه أيضا أن الأولاد الذين يقومون برعاية الحيوانات (المذكورين سابقاً في دراسة الثقافات الست) يقومون بواجب يعتبر في غاية الأهمية بالنسبة لوالديهم. وبالتالي، فإن الوالدين يعاقبان الإهمال بشدة، وتلوح بقوة صورة الوالد الذي يفرض القيام بالمهام أمام ذهن الطفل كمتحكم في الموارد. ولذلك، يجسد هؤلاء الأولاد مكانة الفارض هذا ويمارسون دوره بصورة مستترة، وبذلك فإنهم يستدمجون ليس فقط بعض عادات المسؤولية، بل وأيضاً الأسلوب الشخصي المتسلط الذي يظهر بشدة في سلوكهم تجاه الأهداف المتاحة من الأنداد لكي يمارسوا تجاههم هذا الدور.

وتوجد فجوة كبيرة، بالطبع، بين الممارسة المستترة لدور الشخص الذي يتوحد المرء معه وبين القيام به بصورة ظاهرة. فالسنوات المبكرة بالنسبة للعديد من الأولاد في أمريكا تهيمن عليها أمهاتهم أكثر من آبائهم. وعلى الرغم من أن هؤلاء الأولاد قد يمارسون أدوار أمهاتهم بصورة مستترة، إلا أنهم سوف يُشعرون بالخزي أو يعاقبون من جراء السلوك الظاهر بأسلوب أنثوي. ومن

ثمة، فعلى الرغم من بقاء جزء من التعليم بالملاحظة كجزء من صورة الصبي النامي عن ذاته، فإن الدور الأنثوي قد لا يبرز أبداً كدور ممارس بصورة ظاهرة وهو غالباً ما يظهر في أشكال أكثر خفاء.



شكل (٤) تدعيم الأنداد لقيم الدور

وعلى سبيل المثال، فقد بدأ لين كارلسميث Lyn Carlsmith في مختبر هارفارد للنمو البشري أبحاثه بمعرفة أن طلاب الجامعة عادة ما يحرزون درجات أعلى في اختبارات القدرة العددية منها في اختبارات القدرة اللفظية، بينما تحصل طالبات الجامعة على درجات أعلى في الاختبارات اللفظية منها في العددية. وقد قورنت أنماط الدرجات للطلاب المستجدين الذين غاب آباؤهم خلال الحرب العالمية الثانية مع أنماط درجات الطلاب الذين بقي آباؤهم في الوطن. وأظهرت

الدرجات اللفظية والعددية للمجموعة الأولى فوارق أصغر كثيراً من الفوارق التي ظهرت بين درجات المجموعة الثانية. أي أن درجات الاختبارات للأولاد الذين غاب آباؤهم عن المنزل خلال الحرب أظهرت نمطاً ذكرياً أقل. وأسفرت إعادة الدراسة عن أن الفارق بين الدرجات اللفظية والعددية ارتبط ارتباطاً مباشراً بطول غياب الأب، فكلما صغر الفارق في الدرجات كان غياب الأب أطول. وعلى الرغم من أن هؤلاء الأولاد الذين غاب آباؤهم قد يكونون قد اتخذوا الأدوار الذكرية الظاهرة، إلا أنهم قد أظهروا كذلك أثر الأدوار النسائية المستترة التي التقطوها عندما كانت أمهاتهم أقوى الأشخاص الحاضرين. وقد ركز إرفين تشايلد Irvin Child مؤخراً على نمط متكرر يوجد في الأبحاث التي أجريت عبر الثقافات: فالولد الذي توحَّد مع أمه غالباً ما يكون ميالاً للعنف والجناح والسلوك الذكرى المتعصب في سن لاحقة، وربما كان ذلك مبالغة في رد الفعل إذ أنه يجاهد ليصبح رجلاً مقبولاً[٢٦]. ويهيء الغياب المبكر للأب الظروف للتوحد مع الأم، حيث يظهر الولد الصغير سلوكاً أنثوياً مبكراً ودرجة منخفضة من العدوانية. ومع ذلك، ففي فترة المراهقة يظهر الولد سلوكاً عدوانياً مبالغاً فيه، ويحافظ على أنثوية كامنة. وتنحو الثقافات التي لا يوجد فيها أب مع الأولاد الصغار إلى أن تكون بها معدلات عالية للجريمة.

وتلقي هذه النتائج الضوء على التأثير المتغلغل للتقليد، والتعلم الاجتماعي البديل، والتوحد. وعلى الرغم من أن هذه العمليات تؤثر على الطفل طوال حياته، إلا أنها تكون قوية على وجه خاص في السنوات الأولى لعملية التنشئة الاجتماعية عندما يظهر للطفل أن شخصاً أو شخصين لهما السيطرة القوية على حاجاته وقيمه. ولا يحدث في أي مرحلة من مراحل الحياة، فيما عدا الظروف المتطرفة، أن يتوقف الكثير جداً على أشخاص قلائل. فإذا

---

(٢٦) E. Zigler and I. Child, «Socialization», in Handbook of Social Psychology, vol. 3, ed. G. Lindzey and E. Aronson (Reading, Mass: Addison- Wesley, 1969), P. 531. See Lyn Carlsmith, «Effect of Early Father Absence on Scholastic Apititude,» Harvard Educational Review I, no. 34 (Winter 1964), 3-21.

ظهر مثل هذا الموقف ثانية، فإن الظروف عندئذ تكون ملائمة لحدوث تغيرات جوهرية في الشخصية.

وفي دراسة أخرى للتوحد[٢٧] قارن ليونيل م. لازوفيك Lionel M. Lazowick كمياً بين أوجه الشبه لدى الآباء وأبنائهم الجامعيين من حيث تقييمهم لعدد من المفاهيم. وهو يعتقد أن هذا التشابه في القيم مقياس لقوة التوحد الدقيقة والتي لا تزال توجد في بعض الأحيان بصورة مستترة بين أفراد الأسرة. ووجد لازوفيك أن أوجه الشبه في تقييم المفاهيم كانت أكبر بين الآباء والأبناء منها بين الآباء والبنات، بينما لم يزد التشابه بين الأمهات والبنات أكثر عن مثيله بين الأمهات والأبناء. وعندما ربط لازوفيك بين أوجه الشبه هذه وبين القلق العام الذي يعاني منه الأبناء والبنات، اتضح أن الأبناء الأقل معاناة للقلق هم أقرب في تقييمهم للمفاهيم إلى كل من آبائهم وأمهاتهم عن الأبناء الأكثر معاناة. ونفس المنحى يوجد بصورة مشابهة عند البنات، وإن لم يكن بطريقة ثابتة إحصائياً. وتقيس نتائج لازوفيك تأثير الأمهات (والآباء أيضاً) في التنشئة الاجتماعية للأولاد الأمريكيين، كما أنها تشير أيضاً إلى أن التوحد مع الأب من الجنس الآخر لا يؤذي بالضرورة الأولاد المعينين.

وهناك إجراء جديد في البحوث ملفت للنظر يسمح لنا أن ندرس بصورة أكثر دقة التوحد بالجنس الآخر والتنوعات التي تحدث بالنسبة لكل من الوالدين في أساليب عملية التنشئة الاجتماعية. فقد أعدت الباحثتان ماري روثبارت Mary Rothbart وإليانور ماكوبي Eleanor Maccoby شرائط مسجلة لطفل في الرابعة يطلب اهتمام أحد الوالدين («ماما، تعالي ساعديني في حل اللغز») ويسأل المعونة، ثم يبدأ في المضايقة والوقاحة («هذا لغز سخيف، و . . .»)، ويطالب بمميزات غير معقولة، أو يعتدي على ند أو شقيق أصغر[٢٨]. وكان

(٢٧) L. M. Lazowick, «On the Nature of Identification,» Journal of Abnormal and Social Psychology 51 (June 1955): 175-83.

(٢٨) M. Rothbart and E. Maccoby, «Parents» Differential Reactions to Sons and Daughters,» Journal of Personality and Social Psychology 4 (September 1966): 237-43.

حديث الطفل وردود الفعل التلقائية التي أبداها الوالدان المسجلة على الأشرطة مألوفة وواقعية إلى حد أقلق الآباء الذين استمعوا إلى التسجيل. وأظهرت دراسة روتبارت وماكوبي أن الأمهات كن أكثر تسامحاً مع أبنائهن منهن مع بناتهن؛ فقد سُمح للأولاد، على سبيل المثال، أن يكونوا أكثر عدوانية تجاه أمهاتهم، وأكثر طلباً للراحة. وبالمثل، فإن الآباء الأمريكيين كانوا أكثر تسامحاً مع بناتهم منهم مع أبنائهم. وقد اتسع استخدام أسلوب التسجيلات هذا مؤخراً وطبقه باحثون في جامعة ماكجيل على جماعات اجتماعية مختلفة[٢٩]. وقد وجدوا في كندا أن هناك درجة أقل كثيراً من التسامح مع الجنس المغاير. ومع ذلك، وجد فارق ثقافي هام حسبما تظهر عينات من دراسة الوالدين من الطبقة العاملة الكندية. فقد كانت الأمهات الكنديات الناطقات بالإنجليزية أكثر هيمنة في عملية التنشئة الاجتماعية من الآباء الكنديين الناطقين بالإنجليزية، بينما كان الآباء الكنديون الناطقون بالفرنسية هم المسيطرين على هذه العملية في عائلاتهم الناطقة بالفرنسية. وسوف نناقش فيما بعد في هذا الفصل أهمية هيمنة الأم مقارنة بهيمنة الأب بالنسبة لنمو الدافع للإنجاز عند الأطفال، وعندئذ يمكننا أن نقيم بصورة أفضل التأثير الذي تحدثه قيم عملية التنشئة الاجتماعية على تطور الشخصية.

الضمير:

يهتم جميع المربين والآباء والناس عموماً بتطور الضمير. وقد كشف وينفريد هيل Winfred Hipp عن أن «السلوك الطيب» - وهو دليلنا على قوة الضمير عند شخص ما - يمكن أن يكتسب فحسب من خلال الثواب والعقاب، أو من خلال التعلم الشرطي، أو تعلم تجنب أفعال معينة، أو من خلال أشكال متنوعة للتعلم البديل[٣٠]. وينطبق هذا القول بخاصة على تعلم

(٢٩) W. E. Lambert, A. Yackley, and R. N. Hein, «Child Training Values of English Canadian and French Canadian Parents,» Canandian Journal of Behavioral Science 3 (June 1971): 217-36.

(٣٠) W. F. Hill, «Learning Theory and the Acquisition of Values,» Psychological Review 67 (September 1960): 317-31.

مقاومة الإغراء حتى في غياب الوالدين أو المدرسين، وعلى تنمية عادات إطاعة القواعد الخاصة بالسلوك الطيب.

والأمر الذي يصعب تفسيره بشأن الضمير هو سبب شعور الناس بالذنب عندما يفعلون ما يعتقدون أنه ما كان ينبغي عليهم أن يفعلوه. ويشير هيل Hill إلى أن الشعور بالذنب غالباً ما يتضمن النقد الذاتي، أو البحث عن أشخاص ذوي سلطة يقبلون الاعتراف ويفرضون العقاب الذي يجلب الراحة، أو السعي وراء شكل ما من أشكال العقاب. ونحن نتصرف كما لو كنا نريد إيذاء أنفسنا - أو لنرتب وقوع الأذى بنا على أيدي الآخرين - وذلك كعقاب على انتهاكنا لقاعدة ما. وبهذه الطريقة نستطيع تخفيض التوترات التي تسببها المشاعر المستثارة من جراء الفارق بين ما فعلناه وما كان ينبغي أن نفعله. وقد يكون الاعتراف، في الواقع، مرضياً لبعض الناس إلى حد أنه يعمل على تدعيم عادة الوقوع في الخطيئة.

وقد أظهرت دراسة تجريبية مفيدة أجراها روبرت سيرز وزملاؤه أن الأطفال ذوي الضمائر القوية يغلب أن يكونوا قد تربوا بأساليب مثيرة للحب (مثل المديح، وفرض العزلة، وحجب الحب) وليس بأساليب مادية (مثل إعطاء مكافآت مادية أو حجب الامتيازات) أو تنحو نحو العقاب البدني. ومع ذلك، يشير هيل إلى أن نمو الضمير يتوقف على نوع التعلم الذي يلقى المكافأة عندما يفرض على الطفل أسلوب التأديب المثير للحب. وهو يرى أن الطفل الذي يرتكب شيئاً خاطئاً يقع تحت السخط الوالدي حتى يقوم بنوع من أنواع التخلي الرمزي عن الخطأ الذي قام به، مثل الاعتذار، أو التعويض عما فعله، أو الوعد بعدم الخطأ مرة أخرى، أو تحمل اللوم شخصياً. وعندئذ فإن تخفيف التوتر الوالدي يكون بمثابة الثواب للطفل على التخلي عن الخطأ. وعندما يعاقب الطفل عقاباً بدنياً أو عندما تحجب عنه الامتيازات أو الأشياء المادية، فإنه لا يطلب منه مثل هذا التخلي وتحل المسألة بسرعة أكثر. وعلى الرغم من أن العقاب الخارجي قد يكون أحياناً أكثر راحة للطفل، إلا أنه أقل فاعلية في تقوية عادات التخلي عن الخطأ والاعتراف عنده.

وتوحي نتائج هيل بأن الوالدين قد يكونون ضميراً قوياً في الطفل بأي أسلوب من التأديب طالما يدعمون ويحافظون على هذا التخلي الرمزي كعادة تلقائية تعمل في آخر الأمر قبل ارتكاب الخطأ. والوصول إلى عادة الشعور بتأنيب الضمير هذه ليست بالأمر السهل، وكثيراً ما ينمو عندنا الضمير بصورة زائدة عن الحد، كما يقول فرويد، أو بدرجة أقل من المطلوب، كما يقول آخرون.

وعلى الرغم من صعوبات الزيادة أو النقص هذه فنحن الآن على أبواب تقدم جديد وهام في التساؤل القديم حول طبيعة الضمير. فقد بين جيمس بريان James Bryan وبيري لندن Perry London، مثلاً، في الفترة الأخيرة أنه يحتمل جداً أن ينمو لدى الأطفال اهتمام بإيثار الآخرين إذا شجع أفراد الأسرة تعبير الطفل عن مشاعره وإذا قدم له الوالدان أمثلة للتعاون بدلاً من أمثلة للسعي إلى التنافس والمكانة الاجتماعية(٣١).

وقد ألقت نورما هان Norma Haan وآخرون الضوء على بعض الآثار الدائمة لتطور الضمير(٣٢). وكان أسلوبهم يتمثل في دراسة عادات التفكير الأخلاقي عند طلبة الجامعة ومتطوعي فيلق السلام باستخدام مقياس كولبرج للحكم الأخلاقي(*). وقسمت هان الطلبة إلى مجموعتين: الذين استخدموا «التفكير الأخلاقي القائم على مبادىء» (الأخلاقيات حسب معايير قابلة للمشاركة). والذين يستخدمون «التفكير الأخلاقي التقليدي» (الأخلاقيات طبقاً للتوقعات التقليدية). وكان الطلبة في المجموعة الأولى أكثر من طلبة المجموعة الثانية نشاطاً بالجامعة في النواحي الاجتماعية والسياسية، كما كانوا أكثر منهم تحرراً من والديهم المتحررين، وكذلك، فإن الطلبة الذين يقوم

---

(٣١) J. H. Bryan and P. London, «Altruistic Behavior by Children,» Psychological Bulletin 73 (March 1970): 200-211.

(٣٢) N. Haan, M. Brewster Smith, and J. Block, «Moral Reasoning of Young Adults,» Journal of Personality and Social Psychology 10 (May 1968): 183-201.

(*) Kohlberg Moral Judgment Scale.

تفكيرهم الأخلاقي على مبادىء أظهروا درجة من الصراع والإحساس بالانفصال عن أسرهم أعلى مما أظهره الطلبة ذوو التفكير الأخلاقي التقليدي. وربما كان مثل هذا الصراع أحد أعباء النضج الأخلاقي، وإن كانت معرفتنا لا زالت محدودة جداً في هذا المجال.

الخوف من الجمهور:

يعير علماء النفس الاجتماعيون اهتماماً خاصاً لنواحي عملية التنشئة الاجتماعية الأكثر صلة بالسلوك الاجتماعي اللاحق. وعلى الرغم من أن للضمير، والتوحد، والتقليد آثاراً دائمة، إلا أن كيفية نمو الحساسية لدى شخص ما تجاه المستمعين ـ سواء أكان يتجنبهم أو يسعى إليهم بسرور ـ هي أيضاً قضية هامة.

وقد بدأ ألان بايفيو Alfian Paivio في النظر بعناية إلى الحساسية تجاه المستمعين[٣٣]. وقد قاس بايفيو درجة الخوف من الجمهور عند الأطفال من خلال استبيان أعدّ خصيصاً لذلك، ثم ربط بين هذا القياس وبين المعلومات التي حصل عليها من الوالدين حول تربية الأطفال. فعندما كان الوالدان يكثران من مكافأة أبنائهم، ويقللان من عقابهم، ويشجعان سلوكهم الاجتماعي، لم يكن ينشأ لدى الصغار إلا القليل من الخوف من الجمهور أو الشعور بالحرج عند التعبير علناً عن أنفسهم. وكانت درجات الخوف من الجمهور الأكثر ظهوراً ترتبط بكل من تقييمات الوالدين غير الراضية عن سلوك الأطفال، وكثرة العقوبات على عدم التمشي مع معايير الوالدين. كما كان لكل من التقليد والتوحد دخل في نشأة الخوف من الجمهور، حيث أن أبناء الوالدين المنفتحين ينحون إلى عدم الخوف نسبياً من المستمعين ـ إن البحث عن مستمعين. بصورة تشبه حب الاستعراض. وهو فيما يبدو ليس نفس مجرد عدم الخوف، إنما هو أمر لا زال غير واضح لنا؛ ولكننا نعرف أنه، يتصل بالتقييم الوالدي الإيجابي للسلوك الاجتماعي للطفل.

---

(٣٣) A. Paivio et al., «Measures and Correlates of Audience Anxiety («Stage Fright»)», Journal of Personality 27 (March 1959): 1-17.

ووجد ألفريد بالدوين Alfred Baldwin وزملاؤه أن الميول الاستعراضية والإحساس بالنفس يتنبأ كلاهما بطول المدة التي سوف يتكلم خلالها الطفل أمام الجمهور[٣٤]. فالأطفال ذوو الميول الاستعراضية القليلة والإحساس الزائد بالنفس ينحون إلى قصر زمن أحاديثهم العامة أكثر من الأطفال الاستعراضيين أو عديمي الإحساس بالنفس. ومن الناحية الأخرى، فإن كلاً من الأطفال الذين ينجذبون إلى الجمهور أو يخافون منه هم الأكثر وقوعاً في أخطاء الكلام. وتتنبأ نفس هذه المقاييس بمدى رغبة الطفل في الاشتراك في أداء عام في ليالي السمر بالمعسكرات.

والخوف من الجمهور والميول الاستعراضية مثلان طيبان لمشكلتين تجذبان اهتمام علماء النفس الاجتماعيين: كيف تنمو سمات معينة لدى الأشخاص نتيجة للتفاعل الاجتماعي، وكيف ترتبط كذلك هذه السمات بعضها ببعض لتنتج فيما بعد سلوكاً أكثر تعقيداً.

الصحبة:

أعاد ستانلي شاشتر Stanley Schachter مؤخراً إثارة مسألة في دراسة عملية التنشئة الاجتماعية كان الباحثون السابقون قد وجدوها غير مجدية إلى حد ما - وهي مسألة ترتيب ولادة الأطفال[٣٥]. فقد اكتشف في دراسة لبعض طلبة الجامعة (مما أدهشه) أن وضع الشخص في ترتيب الولادة بأسرته يرتبط باختياره البقاء وحيداً أو في صحبة الآخرين عندما يواجهه موقف مفزع. وقد ذكر معظم أوائل المواليد أو وحيدي الأسرة أنهم يختارون البقاء مع الآخرين في الموقف المفزع، بينما فضل المواليد اللاحقون مواجهة ما يقلقهم وحدهم. وبالطبع فإن درجة الخوف قد تكون مهمة في هذه العلاقة، وينحو المواليد الأوائل أو الوحيدون إلى أن يكون خوفهم أكثر (أو على الأقل أنهم قالوا ذلك). وقد

---

(٣٤) H. Levin et al, «Audience stress, Personality and speech», **Journal of Abnormal and Social Psychology** 61)september 1960): 469-73.

(٣٥) S. Schacter, The Psychology of Affiliation (Stanford, Calif.: Stanford University Press, 1959).

وجدت نفس النتائج مرتبطة بترتيب الميلاد حتى عند الأشخاص ذوي درجة القلق العالية. ووجد شاشتر أن هذا الأثر يظهر كأشد ما يكون وضوحاً في المواقف المؤدية للقلق أو المهددة. وهو لا يتصل بحجم الأسرة، بل بالترتيب المطلق للميلاد. فالشخص الذي يأتي ترتيبه الرابع في الميلاد، يكثر احتمال رغبته في الوحدة عن الشخص الثاني. ولهذه النتائج أهمية من حيث أنها تحددت فقط بعد أن قام العديد من الباحثين باستبعاد ترتيب الميلاد كعامل غير ذي بال في عملية التنشئة الاجتماعية.

وقد كان شاشتر هنا عالم نفس اجتماعياً حصيفاً. فقد رجع إلى الفترة المبكرة لتكوين الشخصية لكي يكتشف ما يعنيه كون الشخص أول المواليد مما قد يفسر سبب تفضيل بعض الأشخاص للوحدة أو للوجود في صحبة خلال المواقف المفزعة. وكان أفضل تخمين لشاشتر بعد استعراضه للكتابات السابقة هو أن الاعتمادية تنشأ عند الطفل الأول إلى حد كبير من جراء عدم خبرة الوالدين وقلقهم الزائد حول أمور تافهة. ويعطي الطفل الأول عناية أكثر مما يتلقاه الأطفال اللاحقون، وغالباً ما يكون أكثر تلقياً للرضاعة من خلال الثدي. وأظهرت التقديرات التي وضعت للأولاد والبنات في دار للحضانة أن الأطفال الأوائل ينحون إلى طلب المعونة، والتقرب، والتلامس الجسدي والانتباه، والاعتراف من البالغين أكثر مما يفعل الأطفال اللاحقون. ويلجأ الأطفال الأوائل إلى العادات الاعتمادية هذه على وجه خاص عندما يشعرون بالقلق. وليس هذا إلا تفسيراً مبدئياً يحتاج إلى مزيد من البحث.

ونظر شاشتر في السلوك اللاحق حيث قد يظهر فارق في الاعتمادية. فوجد دلائل على أن من المحتمل بدرجة أكبر أن يطلب الأطفال الأوائل العلاج النفسي، بينما يفضل الأطفال التاليون حل مشاكلهم الخاصة.

ووجدت فروق إضافية، فالأطفال الأكثر تأخراً في الميلاد أصبحوا مدمنين للخمر بدرجة أكثر مما يتوقع من حيث نسبتهم المئوية إلى عدد السكان؛ والقليل من طياري المقاتلات من أوائل المواليد يصلون إلى درجة المهارة (بإسقاط خمس طائرات أو أكثر)، وربما يرجع ذلك إلى درجة قلقهم العالية. وقد قدم هارولد.

هـ. كيلي Harold H. Kelley أدلة إضافية توحي بأن الأطفال الأوائل قد يعالجون صراعات السلطة بطريقة مختلفة عن الأطفال اللاحقين[٣٦]. فالأطفال الأوائل يحاولون الحصول على مطالبهم بطرق لا تغضب الآخرين، بينما يكون الأطفال اللاحقون أكثر عناداً بصرف النظر عن العواقب. ويبدو أن الطفل الأول يجب أن يشعر منافسوه بأنهم أدنى منه، وهي رغبة قد تنبع من استراتيجيات القوة التي تعلمها في المنزل. والطفل الأول، كما رأينا، اعتمادي وقلق وهو يتعلم أولاً كيفية التعامل مع البالغين الذين لا يمكن التغلب عليهم؛ أما الطفل اللاحق الأقل اعتمادية وأقل خوفاً فيتعلم من وقت مبكر التعامل مع الطفل الأول الذي يمكن إخافته باستعراض مباشر للقوة. وتلقي نتائج شاشتر، مثل كل النتائج العلمية الجيدة، الضوء على مسائل قديمة وتعطينا الفرصة لتوضيح مسائل جديدة.

ولشاشتر اقتراحان بخصوص قيمة مواجهة المتاعب مع الآخرين وليس وحده بالنسبة للطفل الأول. فأولا، إن وجود الآخرين يؤدي مباشرة إلى تخفيف قلقه؛ وثانياً، يستطيع أن يشبع رغبته لتقييم الذات بمراقبة الآخرين ومقارنة ردود فعله في المواقف بردود أفعالهم. وربما كانت مقولة «إعرف نفسك» توجيهاً ألفه طفل كان أول المواليد في أسرته.

وقد أوضح الباحث والتر تومان Walter Toman من ألمانيا الغربية مؤخراً بعض الإمكانات العامة للعلاقة بين ترتيب الميلاد وبين صحبة الشخص فيما بعد[٣٧]. ويقول الفرض أننا إذا تزوجنا (أو صادقنا) شخصاً يكرر الظروف الاجتماعية لطفولتنا، فإن هذا الزواج أو الصداقة سيكون أكثر دواماً وإثماراً.

وحسب المعلومات التي يوردها، فإن الأولاد الذين ينشأون مع أخت أصغر ثم يتزوجون فتاة نشأت مع أخ أكبر تكون حالات الطلاق بينهم أقل

---

(٣٦) H. H. Kelley, Report to NSF, Grant NSF-G553, 1961.

(٣٧) W. Toman, «The Duplication Theorem of Social Relationships as Tested in the General Population,» Psychological Review 78, no. 5 (September 1971): 380-90.

وعدد أطفالهم أكبر بالمقارنة بالأولاد الذين يتزوجون فتاة كانت الأخت الكبرى بدون إخوة على الإطلاق. وعموماً، يقول تومان إن الشخص الذي نشأ في عائلة كبيرة يكون حظه الاجتماعي أفضل. فإن الشخص الذي يسعى للزواج بشخص يكرر إحدى العلاقات العديدة التي كانت له خلال النمو في أسرة كبيرة، فإنه يحظى بفرص أكبر في العثور على زوج مناسب. وربما كان فرويد وأدلر Adler وبعض منظّري العادات على حق في قولهم أن أبنية السنوات المبكرة تنتقل إلى الحياة التالية. وإذا كان الأمر كذلك، فقد بدأ تومان يفك بعضاً من الخيوط المعقدة، وربما أصبحت لتلك المعلومات قيمة أكبر لا سيما في الثقافات ذات الأسر الصغيرة.

حاجات الإنجاز:

إن أحد أوسع موضوعات علم النفس الاجتماعي مدى هذه الأيام هو تكوين حاجة الإنسان للإنجاز ووظيفتها - إن كانت هي فعلاً حاجة واحدة. وقد تزعم ديفيد ماكليلاند David Mcclelland وجون و. اتكنيسون John W. Atklinson البحث في هذا الموضوع واستعملا كل أساليب البحث المتاحة لعلم النفس الاجتماعي، من قياس التخييل إلى التجارب المضبوطة، ومن التخمينات الظواهرية (الفينومينولوجية) إلى النماذج الرياضية، وأحياناً بكل هذه الأساليب مجتمعة[٣٨].

ويعتقد ديفيد ماكليلاند أن أفضل طريقة لقياس الحاجة للإنجاز هي من خلال استخدام اختبار تفهم الموضوع. فبعد تقديم بعض صور اختبار تفهم الموضوع للمفحوصين فإنه يسجل القصص التي يؤلفونها حول هذه الصور. وعندئذ تُحلل هذه القصص بإحصاء تكرار الموضوعات الواردة فيها والتي تتصل «بمحاولة النجاح من ناحية مقاييس الامتياز». وعلى الرغم من أن هذا المقياس ليس دقيقاً إلى درجة مثالية من الناحية الفنية، إلا أنه أدى إلى توليد الكثير من الأبحاث المتصلة به، بالإضافة إلى سلسلة من وسائل القياس البديلة. ويقول

---

(٣٨) D. C. McCelland, The Achieving Society (New York: Van Nostrand Reinhold, 1961).

مكليلاند إن أسلوبه يقيس الدرجة التي يحاول بها الشخص النجاح من أجل الشعور بإنجاز شيء، وإن الساعين بجهد إلى النجاح لأنهم يريدون أن ينجحوا يمكن تمييزهم من هؤلاء الذين ينجحون من أجل النقود فقط أو الحصول على الاعتراف بهم.

وتتركز بعض الأبحاث حول حاجة الإنجاز هذه على نشأتها. فحاجة الإنجاز التي تبدو في فترة مبكرة في حياة الطفل تكون بالغة التطور بحلول سن الثامنة أو العاشرة. وقد أشارت ماريان ر. وينتربوتوم Marian R. Winterbottom إلى أن هذه الحاجة تحدث بصورة أكثر تكراراً وقوة في الأسر التي تشجع الأطفال على الاستقلال والاعتمادية في سن مبكرة[٣٩]. ويتوقع من مثل هؤلاء الأطفال أن يربطوا أحذيتهم في فترة مبكرة من أعمارهم، أو يصلحوا دراجاتهم، أو يجهزوا إفطارهم.

وقد ذهب برنارد روزين Bernard Rosen وروي داندراد Roy D'Andrade إلى منازل الأطفال ذوي الحاجة العالية للإنجاز والأولاد ذوي الحاجة المنخفضة للإنجاز[٤٠]. وقد اكتشفا أن أمهات وآباء الأولاد ذوي الحاجة العالية للإنجاز قد حددوا أهدافاً عالية لأبنائهم في مهام تجريبية، وكانت ردود أفعالهم تجاه أداء أبنائهم أكثر إيجابية مما فعل آباء وأمهات الأولاد ذوي حاجات الإنجاز المنخفضة. ومع ذلك، فمما يلفت الاهتمام أكثر من أي شيء آخر هو أن أمهات الأولاد ذوي الحاجات المرتفعة كن أكثر سيطرة من أمهات الأولاد ذوي الحاجات المنخفضة، بينما كان آباء ذوي الحاجات المرتفعة أقل سيطرة من آباء ذوي الحاجات المنخفضة. وباختصار، فإن الآباء يساعدون على إيجاد دافع إنجاز قوي في الأبناء إذا حددوا أهدافاً عالية وكانوا متعاطفين وإيجابيين تجاه أداء أبنائهم، ثم شجعوهم على ممارسة مبادرتهم الخاصة.

---

(٣٩) See I. L. Child, «Socialization,» in Handbook of Social Psychology, ed. G. Lindzey (Reading, Mass.: Addison-Wesley, 1954), Vol. 3, PP. 655-92.

(٤٠) B. C. Rosen and Roy D'Andrade, «The Psychological Origins of Achievement Motivation,» Sociometry 22, no. 3 (September 1959): 185-218.

وسوف نتحدث في مناقشتنا للثقافة والشخصية في الفصل السابع عما ينجم من آثار على المجتمع من وجود عدد كبير من الأفراد ذوي حاجات إنجاز عالية. والبحث في حاجات الإنجاز مجال مثير من مجالات علم النفس الاجتماعي، وهو مجال يشير إلى عملية اجتماعية أخرى هامة للغاية، ألا وهي عملية التطور الاقتصادي التي تقوم جزئياً على التنشئة الاجتماعية.

ملخص:

ناقشنا بعض العوامل التي يبدو أنها متضمنة في عملية التنشئة الاجتماعية للأفراد، ونظرنا في بعض نتائج هذه العملية. ومن المؤكد أن التنشئة الاجتماعية لا تنتهي مع فترة الطفولة، بل تشكل وتكون الأفراد باستمرار طوال حياتهم. وبعض آثار الضغوط والخبرات المبكرة تدوم مدى الحياة، بينما يكون بعضها الآخر قصير الأجل وتغطيه خبرات التعلم الجديدة أو المتطلبات الجديدة التي تضفيها علينا المواقف الخاصة والعامة لحياتنا. ولكننا ربما نتغير بسهولة أقل مع مرور الزمن وتراكم الخبرات. إذ تنشأ عند كل شخص سمات أقوى ودفاعات أكثر دقة في نفس الوقت الذي يصبح من الصعب فيه على أشخاص آخرين أن يأخذوا من الأسرة وأن يستخدموا ذلك التحكم الضخم المطلوب لاستخدام عمليات التقليد والتوحد والتدعيم البديل بطريقة هادفة. إن التنشئة الاجتماعية، إذن، عملية ضخمة لا نفهمها إلا جزئياً فقط، حيث لا تتوافر لدينا إلا أشتات من المعلومات حول طبيعتها. لكن الأدلة التي نملكها تشير إلى أن العملية العامة للتنشئة الاجتماعية سوف تعد في يوم من الأيام متساوية مع معطيات الوراثة والنمو الشخصي كإحدى القوى المشكلة للبشر التي تكوّن كلا من الفروق والتشابهات.

ومع ذلك، فلا بد أن نعترف أن قسماً كبيراً من معرفتنا عن التنشئة الاجتماعية للشخصية مستمد من أمريكا ومن البلدان الأخرى في الحضارة الغربية. وهذا أمر مفهوم ونافع بالنسبة لنا، لكن تمركزنا العقلي على عنصرنا قد بدأ ينهار تحت وطأة نمو علم النفس الاجتماعي في مناطق أخرى من العالم.

وبالإضافة إلى ذلك، فإن علماء النفس الأمريكيين قد بدأوا يجرون المزيد من الدراسات المقارنة أثناء دراستهم للثقافات الأخرى.

وقد أوضحنا في أوائل هذا الفصل الخطوط العامة لبعض الأبعاد الموجودة في جميع الثقافات والتي تكمن وراء الفروق في معاملة الأطفال. وبرزت هذه العوامل عقب دراسة ممارسات التنشئة الاجتماعية في ست مناطق بالغة الاختلاف من العالم. وقد لجأنا إلى طريقة البحث المكلفة هذه بسبب الوعي بالفروق الكبيرة بين هذه الممارسات التي تشكل الناس وتجعلهم يلتزمون بقيم من حولهم.

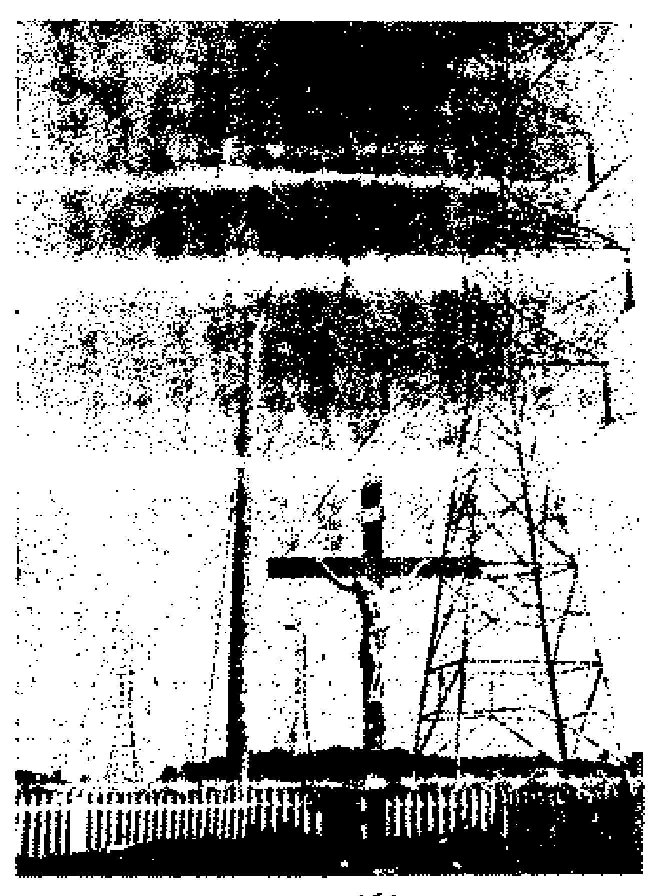
ولذلك، فإننا سنعود في الفصل الأخير من هذا الكتاب إلى عملية التنشئة الاجتماعية في بحثنا عن فهم لمسألة كيفية ارتباط الشخصية بالثقافة والمجتمع، وهي مسألة كبيرة. وعلى المستوى العالمي فسوف نرى هيكل عملية التنشئة الاجتماعية العامة بوضوح بالغ، ويبرز الآن منظور عالمي في ميدان علم النفس الاجتماعي.

ولكن قبل معالجة المشاكل العامة، لا بد أن ننظر بعمق أكثر في النسيج الدقيق للسلوك الاجتماعي. وسنبدأ في الفصل القادم بالتركيز على عملية إدراك العالم الاجتماعي والحكم عليه، وهي عملية موجودة في كل مكان، وسنضع في الاعتبار كما ينبغي، أن عملية التنشئة الاجتماعية التي يتعرض لها كل شخص تسهم في الشكل والمحتوى الخاصين بالمواقف والمهام والأدوار الاجتماعية المؤقتة التي يجد نفسه فيها، كما أن هذه العملية بدورها تتأثر تأثراً بالغاً بهذه الأشياء.

الفصل الثالث
إدراك الأحداث الاجتماعية والحكم عليها

لقد تركز بحثنا حتى الآن، على المؤثرات الاجتماعية واسعة النطاق المتداخلة ـ مثل التوحّد، والعدوانية، والمطاوعة، والضمير. ونريد الآن أن نوجه الاهتمام إلى المناحي الأكثر دقة الخاصة بالكيفية التي يتفاعل بها الإنسان مع عالمه الاجتماعي. وسيدور بحثنا الرئيسي في هذا الفصل حول الكيفية التي يستخدم بها الناس المعلومات المتاحة لهم مباشرة في المواقف الاجتماعية كي يدركوا ويفسروا هذه المواقف. وبما أن التنشئة الاجتماعية، بالطبع، تحدد بصورة جزئية كيف يستخدم الناس مثل هذه المعلومات، فإننا لا نستطيع أن نغفل العوامل المحددة للشخصية. ومع ذلك، فإن ما نهدف إليه هنا هو فحص الآليات (الميكانيزمات) قصيرة الأجل للإدراك الاجتماعي. وبصورة عامة، فإن ما نرمي إليه هو وصف كل ما نعرفه عن الكيفية التي نتلقى بها المعلومات الاجتماعية (أو بعبارة أخرى، الكيفية التي يتم بها تفسير المنبهات الاجتماعية)، وكذلك الكيفية التي ترسل بها (سواء بصورة عمدية أو غير عمدية).

غير أنه يجب علينا أولاً أن نواجه بعض الصعوبات. فغالباً ما يمكن تفسير نفس المعلومات المادية ـ الاجتماعية بعدة طرق مختلفة. فضوضاء حفل ما، مثلاً، قد تعني الفرحة لشخص ما، أو الخوف لشخص آخر. كما أن ابتسامة حلوة على وجه صديق قد ترضي شخصاً ما، ولكنها قد تخيب أمل آخر كان يأمل في الحصول على علامة أفضل من الترحيب. فهناك، إذن، العديد من الطرق التي يمكن أن يتم بها تلقي نفس الموقف المنبه. وفي البحوث الخاصة بالمعلومات المادية ـ الاجتماعية، من الضروري مساواة الدوافع والعادات لدى الأشخاص الذين تجري عليهم التجربة أو تغييرها بطريقة منظمة لكي نقيم أثر المعلومات



شكل (٥)

الحالية المباشرة على إدراكهم وأحكامهم. فعلى سبيل المثال، إن همهمة الأصوات الصادرة عن حفلة ما قد تكون مبهجة دائماً لأي شخص يصل حديثاً إلى الحفل. ولكن هذا السرور العام قد يفقد لأنه يختفي في خضم تلاطم مشاعر أخرى غير معروفة وغير محكومة ورغبات قد يجلبها الضيف الجديد إلى الحفل معه.

وبالمثل هناك طرق عديدة لإرسال المعلومات بهدف تحقيق نفس الإدراك أو الحكم. فيمكنك أن تشعر شخصاً ما بأنه مرغوب فيه بعدة طرق مختلفة. وهناك أيضاً عدة طرق مختلفة يستطيع بها الطفل أن يثبت أنه ذكي وطموح وأنه يملك جميع صفات الذكر الأميركي. وهذه الطرق المنوعة الخاصة بإرسال

المعلومات تثير مشاكل بالنسبة للبحوث في علم النفس الاجتماعي. وسنتحدث في الصفحات التالية في كثير من الأحيان عن بعض الظروف الإعلامية التي تؤثر على معظم الناس بطريقة معينة خاصة، أو عن بعض الظروف التي يتم بموجبها إرسال معلومات معينة. ولسنا بعد بقادرين على إيفاء هذا الميدان حقه من التمحيص، إذ أننا ببساطة نفتقر إلى المعرفة التي تؤهلنا لذلك.

وتجدر الإشارة هنا إلى أن الظروف التي يتم بها تلقي المعلومات بصورة دقيقة غالباً ما تختلف تماماً عن الظروف التي ترسل بها نفس تلك المعلومات. وعلى الرغم من أنك قد تستطيع رصد الحركات والتنغيمات التي تدل على أن شخصاً ما يوشك أن يوجه إنتقاداً إليك فإن هذه الحركات والتنغيمات والأصوات لا علاقة لها في كون ذلك الشخص ميالاً إلى الانتقاد في المقام الأول. وسنحاول في الأمثلة التالية إبقاء الظروف الخاصة بإدراك المعلومات (س) منفصلة عن الظروف والأحوال الخاصة بإرسال تلك المعلومات (س) ذاتها، رغم أن كليهما على درجة من الأهمية بالنسبة لعالم النفس الاجتماعي.

حول فشل الإدراك:

لقد أعد عالما النفس الاجتماعيان اينيش كوبر Eunice Cooper وماريا ياهودا Marie Jahoda رسوماً كاريكاتيرية تصور شخصاً متعصباً بشكل ينم عن نقدهما للتعصب[1]. ولكنه من السخرية المضاعفة (وبالأحرى المخيفة) أن يرى مشاهد شديد التعصب تلك الرسوم فيظنها تدافع عن التعصب ولا تذمه. وفي الحقيقة، فإن فشل الشخص في إدراك الأحداث الاجتماعية بمعناها الصحيح يدهشنا عادة كأمر فكاهي. وغالباً أيضاً ما يكون هذا الإخفاق محزناً بل ومثيراً للأسى ـ كعندما تنعدم حساسية رئيس الشرطة السليم الطوية إلى حد لا يستطيع معه منع تحول جماعة من الغاضبين إلى جماعة من الغوغاء القتلة.

---

(1) E. Cooper and M. Jahoda, «The Evasion of Propaganda: How Prejudiced People Respond to Anti-Prejudice Propaganda,» Journal of Psychology 23 (1947): 15-25.

ويسر الشخص المحب للمزاح من وضع الآخرين في مواقف غير مدركة أو غير متوقعة. وبالمثل، فإن الشخص الذي يحاول التأثير في جمهور ما، أو زعيم حركة سياسية تنشد السلطة، أو مروض الخيول الذي يحاول تطويع فرس جموح - كل هؤلاء لهم نفس الهدف العام: ألا وهي إحداث تغيير في الشخص المراد تغييره بشكل يدركه هذا الشخص على مر الوقت، أولاً يدركه إطلاقاً. فالجمهور يمكن إثارته بواسطة بث الإشاعات الصامتة المغرضة، بحيث يخفق رئيس الشرطة في رؤية غضب الجمهور المتصاعد. ويمكن التغلب على قوة المعارضة السياسية بإجراء مفاوضات سرية إلى حين حلول الانتخابات النهائية، حتى لا يمكن إدراك مجرى الأمور الفعلي. ويمكن كذلك استدراج الفرس إلى المطاوعة بطريقة غير مدركة وذلك بزيادة تحميل الأثقال على ظهرها تدريجياً (بدءاً بوضع قماش عليها أولاً، ثم بطاطين، ثم السرج، وأخيراً الراكب نفسه) قبل أن يستثار لديها عامل الرفض لهذا التغيير.

ويهتم علماء النفس الاجتماعيون بالظروف اليومية التي تؤدي إلى اتخاذ أحكام دقيقة أو غير دقيقة على الأحداث الاجتماعية. كما أنهم يهتمون بالحالات الانفعالية لدى الآخرين، وبنوايا الناس، وإدراكات الناس من الطبقات الاجتماعية الهرمية في الجماعات التي ينتمون إليها.

مشكلة الإدراك:

يعامل الباحثون إدراكاتنا أحياناً على أنها وقائع خاصة جداً وشخصية بطريقة خفية، لها علاقة بما نراه حقيقة ونسمعه ونشعر به، وباعتبار أنها تختلف عما نفعله تجاه هذه الأشياء التي نراها ونسمعها ونشعر بها. وفي الحقيقة، قد يجادل بعض الناس بأننا يجب ألا نتحدث عن الإدراك إلا إذا كان الحادث أو الشيء المدرك ماثل بالفعل أمام الشخص الذي يدركه، ويشيرون إلى عملية أخرى - المعرفة مثلاً - عندما يحكم الملاحظ على موضوع أو حادث في الماضي القريب أو يستدعيه. وسوف نستخدم اصطلاح «الإدراك» بشكل فضفاض ليشمل التعرف أيضاً.

وفي الحقيقة، إن إدراك الأحداث الاجتماعية قد لا يكون في الواقع نوعاً خاصاً من الأحداث. وقد اقترح دونالد كامبل Donald Campbell مؤخراً ارتباطاً وثيقاً بين كيفية رؤيتنا لشيء ما وما نفعله تجاه ذلك الشيء[٢]. وفي الحقيقة «إن الكيفية التي أرى بها الشيء» قد لا تكون أحياناً أكثر من مجرد طريقة بديلة «للإعلان عما أنتوي فعله تجاه ذلك الشيء». وعندما نقول إن الحرب النووية أصبحت تهددنا، فإنما نحن نقرر أيضاً أننا على استعداد للفعل والإدلاء بأصواتنا لتجنب الحرب. وعندما يعدّ مدرب فريق كرة القدم أعضاء فريقه للتصدي لجناح الخصم الأيمن فإنه يعبر بذلك عن إدراكه لمزايا الفريق الخصم. فالإدراك، إذن، هو طريقة للفعل ذات علاقات وثيقة بطرق أخرى للفعل.

ولذلك، ولأجل أغراض البحث، فإننا نعتبر أن الشخص قد أدرك موضوعاً ما عندما يقوم بصورة متسقة بالتحدث أو بالفعل على نحو ما بشكل مختلف في وجود ذلك الموضوع (أو في وجوده الحديث) تحت ظروف يكون الباحث فيها قد تحقق بصورة مستقلة من وجود ذلك الموضوع أو قام بتغيير وجوده. فمثلاً، يستطيع الباحث الماهر تغيير البناء غير الرسمي لجماعة من الناس بإضافة شخص مسيطر جداً إليها. ويستطيع الباحث إدراك هذا التغير بملاحظة التغيرات المتسقة (والمعقولة) في سلوك الأعضاء الآخرين بالجماعة، أو بأن يطلب من هؤلاء الأعضاء الإدلاء بتصريحات لفظية حول العلاقات المتغيرة في الجماعة. وربما لا يلاحظ بعض الأعضاء غير الحساسين هذا التغيير ولا يتصرفون بصورة مختلفة؛ في حين أن الآخرين قد يكتشفون في الحال أن حدثاً اجتماعياً جديداً قد وقع، ويتصرفون وفقاً لذلك.

والتحدي الكبير في مثل هذا النوع من البحوث هو كيفية التحكم في وقوع الحدث الاجتماعي، بحيث يمكن دراسة ظروف إدراكه. ومثل هذا التحكم يتطلب كثيراً من الفطنة والذكاء، والإكثار من استخدام وسائل جديدة

---

(٢) D. Campbell, «Social Attitudes and Other Acquired Behavioral Dispositions,» Psychology: A Study of a Science, ed. S. Koch (New York: McGraw-Hill, 1963), Vol. 6.

وحيل اجتماعية من قبل الباحثين. ومع ذلك، فإن خلق الشعور الظاهري بوقوع الأحداث الاجتماعية ـ وحتى مع استخدام أفضل الوسائل والمعدات وأجراء وسائل الإيهام أو الحيل الاجتماعية ـ إنما هو أمر محدود. ويكاد يكون من المستحيل خلق وقوع حقيقي لبعض الأحداث الاجتماعية. فمثلاً، من الخطر أن نحاول تشكيل جمهور غاضب، أو بث الثورة في جماعة صغيرة من الناس، أو زعزعة الثقة الإنسانية فيهم. ويكاد يكون من المتعذر حتى البدء في خلق وهم الثورة فيهم. ويصبح من الواضح، إذن، أن بحثنا في الإدراك الاجتماعي هو في بداياته، وبخاصة عندما نرى أنه لا بد من تنويع وقوع الحدث الاجتماعي بطريقة منظمة كي نكتشف المعلومت الضرورية التي تساعد الشخص المتوسط على إدراك الحدث.

وتوجد فروق فردية كبيرة في مدى السرعة والدقة التي يكتشف بها الأشخاص وقوع حدث اجتماعي أو وقوع تغيير في موقف ما. لأن مثل هذه الأحكام تعتمد إلى حد كبير على التعلم السابق. وبالتالي، فإنه من الصعب في موقف البحث تقرير ما إذا كانت سرعة الشعور بوقوع حدث اجتماعي قد نجمت، عن تنويع القائم بالتجربة للمعلومات أو عن عادات سابقة للانتباه لدى المفحوص. فقد يشعر الإبن المشاكس لأب مسيطر في الحال بصفة السيطرة في العضو الجديد الذي انضم إلى الجماعة. والمشكلة هنا هي أنه قد رى أي عضو جديد يضاف إلى المجموعة كأنه مسيطر، أو أنه قد يبالغ في رد فعله إزاء السيطرة الظاهرة في الموقف الذي يعمي فيه عن رؤية الأشكال الخفية الأخرى للتوجيه.

وإن البحث المثير الذي أجراه ستانلي شاشتر، الذي قارن فيه الأشخاص السمان مع الأشخاص العاديين إنما يمثل ويعمق فهمنا للكيفية التي يتم بها إدراكنا للأحداث الاجتماعية[٣]. فالأشخاص السمان يميلون إلى أن يستجيبوا بالأكل أكثر مما يأكل الأشخاص العاديون حينما تكون الإشارات إلى

---

(٣) S. Schachter, Emotion, Obesity, and Crime (New York: Academic Press, 1971).

الطعام واضحة، إلا أنهم يأكلون أقل من العاديين عندما تكون الإشارات إلى الطعام أقل وضوحاً. وبالفعل، تشير البيانات إلى أن المثيرات الخارجية الواضحة تحكم الأشخاص السمان أكثر من الأشخاص العاديين، الذين يستجيبون بشكل أوسع للمعلومات الداخلية (مثل الجوع). فالتسلسل أو التعاقب السببي هنا غير واضح المعالم تماماً، رغم وجود تواز مثير للانتباه بين الإدراك واستجابات الأشخاص السمان، والطريقة التي يستجيب بها الفئران المصابون بآفات في منطقة المهيد بالدماغ. ولكن مازلنا نفتقر إلى دلائل مباشرة حول علاقة المهيد بالسمنة لدى البشر. إن البحث الذي قام به شاشتر ليس بالضرورة دراسة للإدراك أو الحكم، ولكنه بالأحرى ذو علاقة بالتأثيرات الفارقة والمتأخرة أحياناً التي يحدثها الإدراك على عادات الأكل عند الأشخاص السمان بالمقارنة مع الأشخاص العاديين.

وقد ألقى جيروم سينجر Jerome Siner وديفيد جلاس David Glass الأضواء على التأثيرات المتأخرة لإدراك التلوث الضوضائي في المختبر[1]. فقد وجدا في تجاربهما أنه حتى الضوضاء المرتفعة لا تؤثر تأثيراً مباشراً على أداء الشخص لمهمة ما. ومع ذلك، فإن الضوضاء تحدث آثاراً غير مباشرة ومتأخرة بحيث أن الأشخاص الذين يعملون في ضوضاء مرتفعة يكونون أقل ميلاً للتطوع للعمل في التجارب التالية. ولكن خفض مستوى الضوضاء لم يؤد إلى إزالة هذه الآثار اللاحقة للضوضاء بقدر ما أحدثه تزويد المختبر بصمام للضوضاء يساعد المفحوصين على التحكم فيها كلما أرادوا ذلك. إن إدراكهم بالقدرة على التحكم في الضوضاء (بحيث يستطيعون أن يختاروا العمل في ظروف الضوضاء) يزيل التأثيرات اللاحقة الناجمة عنها حتى ولو لم يستخدموا الصمام. ويمكننا الاستنتاج من ذلك، إذن، أن أحد أشكال الإدراك (التحكم، في هذه الحالة) يؤدي إلى تجنب الآثار السلبية لإدراك آخر (الضوضاء).

---

(1) D. Glass, and J. Singer, The Urban Condition: Its Stress and Adaptation (New York: Academic Press, 1972).

وعلى الرغم من جميع هذه التعقيدات، فإن ما يعنينا هنا هو سرد بعض المحاولات التي بذلت لاكتشاف المعلومات التي يحتاجها أي شخص لإدراك الأحداث الاجتماعية وتحديدها. وقد كرست طاقة كبيرة بحثية كبيرة في محاولة اكتشاف الطريقة التي يؤثر بها التعلم الماضي للأفراد، وحاجاتهم، وتحيزاتهم، على استخدامهم للمعلومات الاجتماعية. ولسوف نشير إشارة عابرة إلى أمثلة عن المصادر الداخلية للحكم، ولكننا سنركز بحثنا هنا بصورة رئيسية على الحالات التي قد تلقي ضوءاً على الظروف اللازمة لإصدار الأحكام الاجتماعية الصائبة، أو الأفعال ذات العلاقة التي قد تنجم عنها.

إدراك خط النظرة:

إن اتجاه نظرة شخص ما يمكن أن يكون حدثاً اجتماعياً. ورغم أن اتجاه النظرة يبدو أمراً بسيطاً، إلا أنه يمكن أن يقوم بدور هام في سلوك الأفراد فيما بينهم. ففي المباريات والألعاب الرياضية، مثلاً، قد يبين اتجاه عيني شخص ما الفعل التالي الذي سيقوم به. والأطفال حساسون للغاية تجاه النظرات الموجهة لهم، وقد لوحظ حدوث تغيير في الطاقة الكهربائية لجذع الدماغ لدى القرود الهندية عندما ينظر الناس إليهم.

إن النظر إلى شخص ما إنما هو حدث يمكن ملاحظته ويمكن ترتيبه وتهيئته بسهولة لأغراض البحث. فقد قام جيمس جبسون James Gibson وآن دانيلسون Ann Danielson بتدريب إمرأة على وضع عينيها بدقة في أيٍّ من سبعة مواضع بالنسبة لملاحظ ما، وأن تضع رأسها في أي من ثلاثة مواضع(٥). وكان أحد مواضع العينين يركز بصر السيدة على منتصف جبهة الملاحِظ، وكان أحد مواضع الرأس في مواجهة الملاحَظ مباشرة. وقد أبقت السيدة (التي قيل أن لها عينين بنيتين كبيرتين) وجهها جامداً بدون أي تعبير لتجنب حدوث إشارات عارضة. ثم طلب من كل مفحوص أن يحدد ما إذا كان يُنظَر إليه

---

(٥) J. Gibson and A. D. Pick, «Perception of Another Person's Looking Behavior,» American Journal of Psychology 76, No. 3 (1963): 386-94.

مباشرة (بالنسبة لكل موضع من مواضع الرأس والعينين التي كانت تغيّر بطريقة عشوائية). وعلى الرغم من سوء الإضاءة، فقد ارتكب المفحوصون أخطاءً قليلة جداً، بل إن دقتهم في إصدار الحكم على اتجاه عيني الناظرة كانت مساوية على الأقل لقدرتهم على تمييز الأحرف الدقيقة في لوحة الأرقام البصرية الطبية. وبالطبع، وقعت أخطاء أكثر عندما انحرف خط النظر جانباً، كما حدث عندما كان وجه السيدة متجهاً إلى اليسار في الوقت الذي كانت عيناها فيه مركزتين على جبهة المفحوص.

لاحظ هنا الفرق بين ظروف تلقي معلومات بأنك موضع نظر الآخرين، وبين ظروف إرسال هذه المعلومات: «إنني أنظر إليك». وكثير من الأمريكيين الذين تعودوا على شرب الأنخاب على الطريقة الاسكندنافية الصحيحة يشعرون ببعض الحرج عندما يطلب منهم لأول مرة الاحتفاظ بخط النظرة المتبادلة مع شخص من الجنس الآخر في أثناء قيام كل منهما بالانتهاء من شرابه. ذلك لأنه يتحتم عليهم أن يتعلموا السيطرة على فعل (النظر إلى شخص آخر) يترك عادة للتعبير التلقائي.

بدأ رالف إكسلاين Ralph Exline بدراسة بعض الظروف التي يحدث فيها هذا «التفاعل البصري المتبادل» بصورة تلقائية فيما يبدو[٦]. فقام أولاً بقياس الميول التلقائية العادية للتحديق في عيون الآخرين عند ثمانية وأربعين شخصاً. ثم أعاد اختبارهم بعد إحراجهم بسبب توريطهم في الغش أثناء اشتراكهم في عمل مع شخص آخر (هو مساعد المجرب). ووجد أن المفحوصين كانوا ينحون، أثناء استجوابهم حول هذا الحادث، إلى إلقاء نظرات مباشرة إلى مستجوبيهم أقل مما كانوا يفعلون من قبل. وعلى كل، فإن البعض منهم الذين أظهرت إجاباتهم على استبيان بأنهم على درجة عالية من الميكيافيلية، كانت نظراتهم بين الاختبارات تشرد بدرجة أقل كثيراً من نظرات أولئك الذين هم دونهم في الميكيافيلية. وتعني الدرجة العالية في الميكيافيلية أن

(٦) R. Exline et al., «Visual Interaction in Relation to Machiavellianism and Unethical Act.» American Psychologist 16, no. 7 (July 1961): 396.

الشخص أكثر استعداداً من معظم الآخرين على استغلال الناس الآخرين لتحقيق أغراض عملية[٧]. وهكذا، يجب أن نجمع بين سمات الشخص ووضعه الناجم عن الاستجواب المحرج عندما نقوم بتنبوءات عما إذا كان سيقوم في المستقبل بصورة تلقائية بالتحديق العين في العين مع شخص آخر.

وقد يكون من المفيد أن نبحث ما إذا كان الأشخاص الذين يرتكبون عدداً أكبر من الأخطاء عند تلقيهم معلومات عن خط النظر لشخص آخر هم على درجة منخفضة من الميكيافيلية وأقل تدريباً على التحديق في الآخرين. ويجب أن يكون الهدف الرئيسي الذي نرمي إليه واضحاً؛ ففي الظروف الخاصة بتلقي نوع معين من المعلومات (مثل أن نكون موضع نظر الآخرين). من المفيد أن ندرس الظروف الخاصة بإرسال نفس تلك المعلومات (النظر إلى شخص آخر، أو النظر المتبادل بين اثنين)، وذلك لأن كلا الحالتين تحدثان في نفس الوقت أحياناً في الحياة اليومية. وظروف إرسال المعلومات قد تكون مرتبطة ارتباطاً وثيقاً بظروف استلام تلك المعلومات.

وبدأ أدام كيندون Adam Kendon ومارك كوك Mark Cook بدراسة الظروف الخاصة بإرسال «النظرات» المباشرة إلى الآخرين أثناء الحديث، وكذلك كيفية إدراك هذه النظرات والحكم عليها من قبل المستقبل لها[٨]. وبابتكار طرق لقياس التحديق، وكذلك الحديث، وجد الباحثان أن المفحوصين (وكانوا من الإنجليز)، كانوا متسقين جداً في عاداتهم الخاصة بالنظر والكلام أثناء حديثهم على انفراد مع أربعة أشخاص مختلفين، بالرغم من وجود بعض الميل بين المتحادثين لمساواة نظراتهم بعضهم ببعض. وذكر اللذين يفضلون النظرات الطويلة غير المتواترة على النظرات القصيرة المتكررة أن الشخص الذي يلقي نظرات قصيرة متكررة (وبخاصة أثناء إصغائه) غير محبوب

---

(٧) R. Christie and F. Geis, Studies in Machiavellianism (New York: Academic Press, 1970).

(٨) A. Kendon and M. Cook, «The Consistency of Gaze Patterns in Social Interaction,» British Journal of Psychology 60, no. 4 (1969): 481-94.

لديهم. وتشير المعلومات المجمعة لدى كندون إلى أنه عندما لا يسير التفاعل أثناء الحديث بنعومة ويسر يكون هناك نمط من التعبيرات اللفظية الطويلة من جانب أحد المفحوصين، والنظرات المتواترة القصيرة من جانب كل منهما. وهذا الطابع يتواجد بصورة أكثر عند المفحوصين ذوي الدرجات العالية في العصابية. أما المنبسطون فيلقون نظرات أكثر في العادة أثناء الحديث (وأثناء الإصغاء أيضاً) ويستمتعون أكثر في الظاهر من الآثار المنشطة أو المثيرة للاتصال البصري.

لقد بدأنا في إثارة أسئلة محرجة تدخل حتى في هذا الشكل المبسط من التفاعل. فقد درس جبسون «أن يكون الفرد موضع نظر الغير» فحسب، ودرس اكسلاين وكيندون «النظر في خط نظر شخص آخر» أو مجرد التحديق أثناء الحديث أو الإصغاء. ولكن ما هي الظروف المادية أو الشخصية التي نقوم بموجبها بإرسال أو تلقي مثل هذه الأفعال: «اختلاس النظر»، «نظرة سريعة»، «حلقة»، نظرة تأملية»، «نظرة خجولة أو مستترة»، «نظرة شاردة» أو ببساطة النظر يميناً أو يساراً أثناء الحديث مع شخص آخر. يشكل الجواب على هذه الأسئلة منحى جديداً من الدراسة أجراه بول بوكان Paul Bokan[٩].

إدراك تعبيرات الوجه:

يقوم الناس في العادة بالحكم على خط النظر في سياق تعبيرات الوجه. فماذا نعرف عن الكيفية التي ندرك بها تعبيرات الوجه؟ لقد زود التصوير الفوتوغرافي علماء النفس بطريقة لتدبير المعلومات عن الوجوه بواسطة تنويع ملامح الوجه في الصور بشكل منظم. كذلك، فإن استخدام المطاط الصناعي والمواد البلاستيكية يبشر باكتساب مرونة أكبر في تدبير تعبيرات الوجه بشكل مادي محسوس، ولكن العمل مازال في بدايته لهذا النوع من الدراسة التي يطلق عليها جيمس جبسون اسم «المعلومات التي تحملها تشوهات الأسطح المطاطية على مثال الوجه».

---

(٩) P. Bokan, «The Eyes Have It,» Psychology Today 4 (1971): 64ff.

والصور هي مجرد بداية في تمثيل الواقع المعقد لتعبيرات الوجه التي نراها كل يوم. وعلى كل حال، فمن خلال الصور توصلنا مؤخراً إلى بعض الفهم للكيفية التي يفهم بها الناس كافة تعبيرات الوجه. وهذا لا يعني أن الانفعال الذي يُلاحظ هو الانفعال الذي يُشعر به، أو أن الانفعال الذي يُشعر به هو الانفعال الذي يبدو للعيان. وفي الإجراءات التجريبية العادية ينظر الملاحظ إلى صورة وجه ما. ثم إما يقول ما يراه في الصورة. وإما يقدّر الصورة حسب مقياس معد سلفاً.

ويعتبر المقياس الذي أعده روبرت وودورث Robert Woodworth أكثر المقاييس شيوعاً، فقد استطاع أن يوجز التعبير الانفعالي في سبع فئات عامة، وكون على ضوء ذلك المقياس التالي:

أ - الحب، السعادة، المرح.
ب - الدهشة.
جـ - الخوف والمعاناة.
د - الغضب والتصميم.
هـ - الاشمئزاز.
و - الاحتقار.
ز - (فئة إضافية).

وأظهر وودورث في تجربته أن الأشخاص لم يختلفوا في أكثر من فئة واحدة من الفئات السبع في تقييمهم لنفس الصورة إلا نادراً. ووجد هارولد شلوسبيرج Harold Schlosberg لدى مواصلته لهذا العمل، أنه يحتاج إلى ثلاثة أبعاد فقط لوصف تعبيرات الوجه: درجات السرور والكدر، درجات القبول والرفض، ودرجات الإثارة(١٠).

---

(١٠) H. Schlosberg, «Three Dimensions of Emotion,» Psychological Review 61 (1954): 81-88.

ووجد هاري تـريانـديس Harry Triandis، وو. و. لامبرت W. W. Lambert دلائـل مؤيدة لـوجهة النـظر هذه في أحـد المجتمعـات الـريفيـة في اليونان، وحصـل آرثر وولف Arthur Wolf، وو. و. لامبرت على أدلـة بأن القرويين في تايوان والطلبة الجامعيين في جامعة براون يستطيعون قراءة تعبيرات وجه فتاة أمريكية في صور فوتوغرافية بنفس الطريقة[١١]. وعلى الرغم من أن التايوانيين قد يكونون أكثر تدريباً على إظهار تعبيرات الوجه بصورة أكثر دقة مما يفعل الأمريكيون عادة، فإن أفراد الثقـافتين يتلقـون رسائـل تعبيرات الـوجه بطرق متشابهة.

ولقـد بدأ العمـل في دراسة الـظروف الاجتماعيـة والشخصية المتعلقـة بإرسال معلومات التعبيرات الوجهية بصورة عفوية أو بطريقة مدروسـة كما يفعل الممثلون. فمثلاً، لماذا يتفق النـاس من ذوي الخلفيات الثقـافية المتـوعة في أن بعض أنماط التعبيرات الـوجهية الخـاصة تعبـر عن «التصـميم»، أو أن «ميكي ماوس» (المعروف عالمياً) «شخصية ظريفـة»؟ فهل تم تعلم أسـاس مثل هـذه الأحكام العامة من بعض الخبرات العـامة؟ وهـل تعتمد هـذه الأحكام عـلى قوالب ثقافية متماثلة (رغم أن الدلائل المتوفرة من الدراسات عبر الحضاريـة تلقي بعض الشك على هذه الامكانية)؟ أو أن هذا الإجماع في الأحكام عبـر الحضارية يوحي بأن هناك بعض التعبيرات الوجهية غـير المكتسبة يستخـدمها جميع الناس في التعبير عن انفعالاتهم؟ فإذا كان الافتراض الأخير صحيحـاً، فان الأبعاد الأساسية التي توصل اليها شلوسبيرج لحالات مشاعرنا الفعليـة قد تقدم لنا نظرية للانفعالات في جوهرها (حسب اعتقاده)، كما تقدم لنا نظريـة أخرى خاصة بظروف الاتفاق في إدراك الانفعالات.

---

(١١) H. Triandis and W. W. Lambert, «A Restatement and Test of Schlosberg's Theory of Emotion with Two Kinds of Subjects from Greece,» Journal of Abnorma and Social Psychology 56, no. 3 (May 1958): 321-82; A. Wolf, W. W. Lambert, and C. Otterbein, «A cross- Cultural and Cross- Population Study of the Dimensions Underlying Judgments of Facial Expressions,» unpublished manuscript, Cornell University, 1963.

تكوين الانطباعات عن الآخرين:

إن الطرق المميزة التي يستخدم بها الشخص خط نظره أو وجهه للتعبير عن انفعالاته، أو لارسال معلومات محددة هي طرق مهمة من الناحية الاجتماعية نوعاً ما؛ لأنها تسمح للشخص لأن يكون انطباعاته عن شخصية شخص آخر. وهذه الانطباعات بدورها ذات أهمية عملية ـ كما يعرف ذلك كل سياسي ورجل دولة ـ طالما أن الناس يستخدمون مثل هذه الانطباعات للتنبؤ بسلوك الفرد في المستقبل، ولتحديد سلوكهم الخاص استجابة لذلك.

وما يزال البحث حول تكوين أو تلقي الانطباعات في مهده، ولكنه قد أحدث بالفعل بعض التقدم حتى الآن. وكان سولومون آش Solomon Asch واحداً من اللذين بحثوا «الدور الذي تلعبه اللغة» (١٢). فقد طلب من المفحوصين في تجربته أن يدونوا انطباعاتهم التخيلية حول شخص ما يوصف بأنه «عامل نشيط، وماهر، وذكي، ودافيء، وذو إرادة قوية، وعملي، وحذر». واستمعت مجموعة أخرى من المفحوصين الى نفس الوصف مع تغيير واحد فقط وهو استبدال كلمة «بارد» بكلمة «دافيء». وكانت الانطباعات في جملتها مختلفة بشكل ملحوظ بين المجموعتين، ويبدو أن كل مجموعة قد نظمت معلوماتها في انطباع متكامل مركز على بعض السمات «المركزية» (مثل الدفء والبرودة). ولم يعطيا اهتماماً كبيراً إلى السمات «الهامشية» مثل (التهذيب والسوقية). ولم يكن الانطباع الأخير فقط أكثر من مجموع الأجزاء معاً، ولكنه أيضاً لا يمكن استخلاصه أو التنبؤ به من أجزاء المعلومات المعطاة لهم. ومن الممكن تنويع الانطباعات المتلقاة بالتغيير الدقيق لما هو معروف من مركزية أو هامشية الكلمات الدالة على السمات، وتجري الآن الكثير من الأبحاث لاكتشاف كيفية تجميعنا لقوائم المعلومات المتلقاة (هل هي مسألة جمع بسيط أم بحث معقد عن المعدلات؟) (١٣)، وكيفية إهمالنا؛ أو تشويهنا؛ أو تغييرنا لمعنى المعلومات غير

---

(١٢) S. E. Asch, «Forming Impressions of Personality,» Journal of Abnormal and Social Psychology 41 (1946): 258-90.

(١٣) H. C. Triandis and M. Fishbein, «Cognitive Interaction in Person Perception,» Journal of Abnormal and Social Psychology 67 (November 1963): 446-53.

المتناسقة (١٤). فكيف، مثلاً، نعد أنفسنا للتفاعل مع شخص وصف لنا بأنه «طبيب زنجي ذكي ولكنه متمرد، وهو من فرنسا وكاثوليكي متعصب».

ويتم التعرف على المعاني المركبة من هذا النوع بوصفها نواحي أساسية للعملية الإدراكية، كما دلل على ذلك فريتز هايدر Fritz Heider بصورة مقنعة للغاية (١٥)، فكل منا يطبق مجموعة المعاني الخاصة به عند تكوين انطباعاته: أي أننا نحول الانطباعات المراد إرسالها بطريقة ما، إلى تلك الانطباعات التي نتلقاها بالفعل. إن أساليبنا المميزة للإدراك تساعد البعض منا على النظر من خلال مرشحات إدراكية وردية اللون، وتساعد الآخرين على النظر من خلال مرشحات إدراكية زرقاء اللون بحيث تتكون لدينا مدركات وتفسيرات جد مختلفة لنفس المجموعة من المنبهات المثيرة، وتوجه البحوث الحالية أيضاً إلى تفهم الكيفية التي تتشكل بها هذه الأنظمة من الترشيح المميز خلال عملية النضج، أو من خلال التنشئة الاجتماعية، أو من خلال الخبرات الخاصة للتفاعل بين الأفراد (١٦).

وهكذا، فإن كل مفردة من المعلومات تسهم، إذن، في تكوين الانطباع ضمن سياق ما يطلب من الشخص إعطاء حكم عليه. وإذا ما عرفنا المعلومات التي يتلقاها هذا الشخص، وما يطلب منه إصدار حكم عليه بصدد شخص آخر، يصبح في إمكاننا أن نتنبأ بمضمون حكمه أو انطباعه. ويجب أن يحاول الشخص الحكيم الذي يعطي الانطباع السيطرة على كلا هذين العاملين معاً. فليس من المجدي كثيراً بالنسبة لتاجر صابون يعلن عن بضاعته أن يقول إن صابونه أملس ونقي في حين أن المستمع ينتظر أن يحكم على قوة الصابون وفعاليته. إن المجرِّب، (وإلى حد ما المعلن) يستطيع التحكم في التهيؤ العقلي الذي يختاره للمفحوص، ولكن من الصعوبة بمكان التنبؤ بما هو نوع التهيؤ

---

(١٤) A. H. Hastorf, D. J. Schneider, and J. Polefka, Person Perception (Reading, Mass: Addison-Wesley, 1970).

(١٥) F. Heider, The Psychology of Interpersonal Relation (New York: John Wiley, 1958).

(١٦) P. F. Secord and C. W. Blackman, Social Psychology (New York: McGraw-Hill, 1964).

العقلي الذي سيحدث بالفعل في ظروف الحياة اليومية. إن الدراسة النفسية الاجتماعية للإدراك المتبادل بين الأشخاص سيحرز تقدماً كلما تمت بالتفصيل دراسة رغبات المفحوصين، واهتماماتهم، وأنظمة الرشيح الشخصية الخاصة بهم.

وعلى الرغم من أن التأثيرات الشبيهة بالتأثيرات التي توصل إليها آش قد ظهرت عندما استخدم الأشخاص أنفسهم بدلاً من الوصف اللفظي للأشخاص في ظروف التجربة، فإن البحث في المدى الشامل للمعلومات المتوفرة لتشكيل الانطباع ما يزال في بدايته. وقد تمت عدة استكشافات، مثلاً، حول الكيفية التي يستطيع فيها الناس أن يشاركوا الآخرين وجدانياً في مشاعرهم وأحكامهم. فقد وجد يوري برنسجنبرنر Urie Bronjenbrenner وزملاؤه مهارتين على الأقل، أو مقدرتين على المشاركة الوجدانية ألا وهما: الحساسية تجاه الشخص الآخر بصفة عامة، أو الشعور أو الحكم الوسط لدى جماعة من الأشخاص، والحساسية تجاه مشاعر وأحكام أشخاص معينين [١٧].

إن المشاركة الوجدانية تشكل ميداناً معقداً للأبحاث حاشداً بكثير من المطبات الجذابة، وبخاصة لأن المفحوصين قد يبدون مشاركين وجدانياً في حين أنهم يعملون بالفعل على بعض القواعد الأخرى غير المعلومات المباشرة المتلقاة. فمثلاً، من الممكن غالباً تخمين ما يفكر به خمسة أشخاص اختيروا عشوائياً حول موضوع ما دون أن نكون قد قابلنا هؤلاء الأشخاص أبداً، وبخاصة إذا كنا نعرف ما هو الرأي العام حول ذلك الموضوع. وقد تكون دقيقاً إلى درجة مدهشة في التخمين حول بعض الشخصيات، لنقل، مثلاً، خمسة طلاب لم تقابلهم أبداً. وهذا الأداء الذي يفوق الأداء العشوائي لا يمكن أن يكون ناجماً عن أي مقدرة للمشاركة الوجدانية تثيرها معلومات معينة حول أولئك الأشخاص المعنيين. وباختصار، فمن الصعب استبعاد آثار الأنماط الجامدة التي

---

(١٧) U. Bronfenbrenner, J. Harding, and M. Gallwey, «The Measurement of Skill in Interpersonal Perception», in Talent and Society, ed. D. McClelland et al. (New York: Van Nostrand Reinhold, 1958), Chap. 2.

قد تكون صحيحة إلى حد ما، كما أنه من الصعب التركيز بدقة على معرفة أي من المعلومات المستمدة من مصادر أخرى هي التي تحدث المشاركة الوجدانية أو تكوِّن الانطباع [١٨]. ومع ذلك، يدلل فيكتور كلاين Victor Cline على مدى دقة بعض الأشخاص، ومدى ارتباط بعضهم الآخر في تكوين الانطباعات التي تتجاوز الاعتماد على الأنماط الجامدة [١٩].

ولم تجر دراسة عملية إرسال المشاركة الوجدانية بصورة مباشرة بعد، رغم أنه قد تم التعرف على أهميتها العملية. فما هي الطريقة التي ينقل بها شخص ما المشاركة الوجدانية ؟ إن لدى بعض الناس سيطرة على هذه المقدرة؛ إذ أنهم يتركون عند الآخرين انطباعاً واضحاً بأنهم يفهمون ويشعرون معهم حتى عندما لا يكونون بالفعل مشاركين وجدانياً. ويترك البعض الآخرين فاترين تجاههم لأنهم غير قادرين على نقل المشاركة الوجدانية. إن المقدرة على إرسال المعلومات حول المشاركة الوجدانية (أو حتى الإيهام بها) قد تكمن خلف نجاح السياسي، أو البائع، أو المعالج. وقد ينبع بعض هذه المهارة من المقدرة على العمل بموجب مفهوم مكتسب عن الشخص المشارك وجدانياً، وقد ينجم بعض هذه المهارة عن إشارات دقيقة تدل أي إنسان على المشاركة الوجدانية. وعلى كل حال، نستطيع بواسطة إجراء التجارب أن نكتشف في النهاية أنواع المعلومات المطلوبة للحكم بأن «هذا الشخص يفهمني». إن صيغة السلوك الجيد غير الرسمي، مثلاً، إنما تعتمد على المرحلة التالية من الأبحاث، فكلما ازداد علمنا بالتعبير عن المشاركة الوجدانية نصبح أكثر قدرة على تمييز المزيف من الحقيقي.

الشروط الضرورية للحكم على الأحداث الاجتماعية :

النـوايا

يعد نقل المشاركة الوجدانية مشكلة معقدة، ومن الأسهل دراسة ما إذا كان لدى الشخص نوايا خيرة أو شريرة. وقد توصل ألفريد بالدوين Alfred

---

(١٨) L. J. Cronbach, «Processes Affecting Scores on «Understanding of Others' and «Assumed Similarity», «Psychological Bulletin 52 (1955): 177-93.

(١٩) V. B. Cline, «Interpersonal Perception,» in Progress in Experimental Personality, ed. B. A. Maher (New York: Academic Press, 1964).

Baldwin ونينا لامبرت Nina Lambert إلى ابتكار طريقة للتنبؤ عما إذا كـان الحكم على شخص آخر سيكون بأنه خيِّر أو شرير [٢٠]. وقد فعلا ذلك بدراسة بعض الصفات عند القائم بإصدار الحكم بالاضافة إلى المعلومات التي يتلقاها حول بعض الاختيارات الاجتماعية الحاسمة التي يتخذها الشخص الذي سيصدر عليه الحكم.

لنفرض، مثلاً، أنك الشخص (ب) وأن عليك أن تصدر حكماً حـول نـوايا الشخص (و) من خـلال اختيـاره واحـداً من بـين عـدة اختيـارات من الأعمال. فمثلاً، خُيِّر الشخص (و) بين القيـام بعمل يجلب الفـائدة لـه ولك (ب + و +) وبين عمل يجلب الفائدة لنفسه ولكنه يضـرك (ب - و +). فاذا اختار العمل الأول (ب + و +)، هل تكون متأكداً بأنه ينـوي مساعـدتك ؟. ولنفـرض أنـه اختـار العمـل الثـاني (ب - و +) وفضله عـلى العمـل الأول (ب+و+). ولنفرض أنه فضل العمل (ب—و+) على العمل (ب+و+) فكيف نحكم عليه ؟.

ويمكن التنبؤ بدقة تماماً بأحكام طلبة الجامعة على درجة «الخير والشر» في ستة عشر موقفاً مجرداً، ولكن التنبؤ يحتاج إلى نظرية معقدة نوعاً ما، تكون مبنية كما يشعر بالدوين على المعتقدات «الساذجة» حول سيكولـوجية الآخـرين التي نستخدمها في حياتنا اليومية. وبـاختصار، فـإن الافتراضـات التي يستخدمهـا الذين يصدرون الأحكام في تقرير ما إذا كـان الشخص (و) شـخصاً حنـوناً أو قاسياً يمكن استخدامها «كمجموعة قـواعد ثقـافية». فـالأمريكيـون (وكذلـك الناس من الجنسيات الأخرى) يفترضون، مثلاً، أنه اذا كان الخيـاران اللذان سيختار منهما متماثلين، (كأن يختار الشخص «و» مضرتك ومضرته «ب - و -» أو مصلحتك ومصلحته «ب + و +»)، فإن هذا الاختيار لا يعطي أية معلومات حول نواياه. ونحن نفترض أيضاً أن الآخرين يفضلون منفعة أنفسهم بدلاً من

---

(٢٠) A. Baldwin, C. Baldwin, I. Hilton, and N. Lambert, «The Measurement of Social Expectations and Their Development in Children,» Child Development Monograph Serial 128, vol. 34, no. 4 (June 1969).

إيذاء أنفسهم، وأن الناس يفضلون اختيار البديل الذي يؤدي إلى نفس النتائج بالنسبة لكلا الشخصين المشتركين في الموقف. وهناك أدلة على أن هذه الافتراضات يتم تعلمها في أعمار مختلفة. فمثلاً، إن الافتراض الأول المذكور سابقاً لم يتعلمه الأشخاص في سن الرابعة أو الخامسة، وبالتالي فإن الطفل في ذلك السن ينظر إلى الشخص (و) باعتباره خيراً إذا اختار بين (ب + و +)، (ب + و +)، وشريراً إذا اختار بين (ب – و –) و(ب – و –).

إن هذه الطريقة من البحث قد تقدم أسلوباً جيداً لاكتشاف أسس الاختلافات في إدراكنا للأدوار الاجتماعية المختلفة. فهل عضو مجلس الشيوخ يحكم عليه بأنه خيّر بدرجة أكثر أو أقل من أب عندما يقوم بوصفه الشخص (و) باختيار (ب – و –) مفضلاً إياها على (ب – و –)؟.

ويؤكد بالدوين على أن مجموعة القواعد المتعلمة تساعدنا على اتخاذ القرارات فيها يتعلق بنوايا الأشخاص الآخرين، ولكن المعلومات المباشرة المتعلقة باختيار (و) لها أيضاً ردود أفعال. وفي الحقيقة، إن معظم الأحكام بخصوص الأحداث الاجتماعية المعقدة إنما هي تفسيرات للمعلومات الفورية على أساس مجموعة قواعد متعلمة من مواقف مماثلة أخرى، وربما كانت مواقف مبكرة. وبهذا الشكل تقوم هيئة المحلفين بإصدار حكمها على المجرم، ويقوم مدير البوليس بالتنبؤ بالجمهور الغاضب. إن تحديد معالم القواعد الثقافية أو الشخصية، وتحديد نوع المعلومات الخاصة بالإدراكات والأحكام الثابتة (والصائبة أحياناً) إنما يشكل مشكلة معقدة، كما يشكل تحدياً لعلماء النفس الاجتماعيين.

السببية الاجتماعية:

وتتصل أبحاث جون تيبوت John Thibaut وهنري ريكن Henry Riecken بأعمال بالدوين حول الحكم المتعلق بالسببية [٢١]. اعتبر نفسك

---

(٢١) J. Thibaut and H. W. Riecken, «Some Determinants and Consequences of the Perception of Social Causality,» Journal of Personality 24 (September 1955): 113-33.

أحـد الأشخـاص المشتركين في التجربة، وأنـك طـالب من الصف الأول بالجامعة، وقد أتيت إلى المختبر لتقابل شخصين آخرين يبدو أنهما قد جاءا أيضاً للاشتراك في إجراء تجربة اجتماعيـة نفسية. وقد تبين أن أحـدهما مدرس في الجامعة حسن الثياب ومتزن في القـول، وأن الآخر طـالب من طلاب الصف الأول غير مهتم بترتيب مـلابسه وبسيط التفكير. وبـالطبع، فـإن هـذين الشخصين هما من أعوان المجرب. وافترض أن المجرب قد طلب منك إقناع هذين الشخصين بالتبرع بالدم لصالح الصليب الأحمر. وأن تفعل ذلـك عن طـريق إرسال مـذكرات إلى الشخصـين المذكـورين اللذين وضعهما في غـرفـة منفصلة خصيصاً لمنع حدوث إقناع شخصي مباشر وجهاً إلى وجه. وفي النهاية؛ امتثل كل منهما لطلبك. وقد أظهرت النتائج بالنسبة لسؤال البحث وهو: «ما هو في حكمك السبب في امتثال الشخصين المذكورين لطلبك»؟ وكانت النتائج كما يلي: إذا كنت مثل جميع الأشخاص الذين أجريت عليهم التجربة، فلا بد أنك تقرر أن الشخص الأول ذا المكانة الأرفع الذي يحمل شهادة الدكتوراه قد امتثل لطلبك لأنه شخص لطيف، وأن الشخص الثاني الـطالب المستجد قـد امتثل لطلبك لأنه اقتنع بقوة الحجج التي قدمتها اليه. وبـالإضافة إلى ذلك، فإنك قد تشعر بميل أكبر إلى الشخص ذي المكانة الرفيعةلإدراكك للأسباب التي جعلتهما يمتثلان إلى طلبك على اعتبار أنه امتثل لطلبك لأنه رجل طيب، في حين امتثل طالب الجامعة لطلبك لأنـك أجبرتـه على ذلـك. وباختصـار، نقول إن سبب الامتثال والطاعة في هذا الوضع قد اعتبر داخلياً بالنسبة للشخص الأرفع مكانة، وخارجياً بالنسبة لطالب الجامعة.

لاحظ كيف أن أحد الأحكام في هذه الدراسة متعلق بحكم سابق - أي بعبارة أخرى، إن السببية المدركة تعتمد على المكانة المدركة لدى الشخص الآخر. وقد وجد تيبوت وريكن صعوبة في تناول الموقف وتغييره بحيث أن جميع المفحـوصين يضعـون الشخص المناسب في المكـانة المنـاسبة. وكـان مساعـدا المجرب، لأغراض الضبط التجريبي، يغيران دوريهما اللذين قاما بهما من جلسة فحص إلى أخرى. وكان أحدهما هادىء الأعصاب ونـاعم الحديث، في حين

كان الآخر متمسكاً بالشكليات وعابساً. وهكذا، عندما أخذ الشخص العابس دور الرجل عالي المكانة، كان من اليسير على المفحوص أن يميز مكانته؛ ولكن عندما أخذ الشخص الهادىء ذلك الدور لم يكن التمييز سهلاً أو واضحاً، نظراً إلى أن الشخص الأكثر نفوذاً يحاول لعب دور الطالب المستجد المتواضع، وأن الشخص البسيط يحاول القيام بدور الرجل حامل شهادة الدكتوراه العالي المكانة. وقد كانت الأخطاء في إدراك المكانة الاجتماعية تميل الى التأثير في إدراك السببية بطريقة تتسق مع النتائج الرئيسية للدراسة.

وتظهر القيمة العملية لهذه الدراسة في تجربة ثانية مكملة أجراها لويد ستريكلاند Loloyd Strickland [٢٢]. وكان على المفحوصين أن يقوموا بدور المشرفين على أعمال شخصين تابعين لهم، وقد كانا أيضاً في الحقيقة من أعوان المجرِّب في تجربة يفترض أنها بالإشراف على العمل. وكان عمل المرؤوسين متساوياً في جميع الحالات، ولكن كان من المتفق عليه مسبقاً أن يمضي المشرف في الإشراف على المرؤوس (أ) وقتاً أطول مما يقضيه في الإشراف على المرؤوس (ب). وكان لذلك أثران: أولهما أن المشرف أصبح يثق بدوافع (ب) للعمل أكثر من ثقته بدوافع (أ). ذلك لأنه اعتقد أن (ب) كان يحب العمل لأسباب داخلية («فهو شخص ذو ضمير حي»)، في حين أن (أ) كان يعمل لمجرد أنه كان تحت الملاحظة. . والأثر الثاني، أنه عندما سنحت الفرصة للمشرف فيما بعد لمراقبة هذين التابعين بالتساوي، فقد اختار المشرف من تلقاء نفسه الاستمرار في المراقبة الفارقة التي فرضت عليه في البداية.

ولم يكن لكيفية العمل أي دور في دراسة ستريكلاند التي اقتصرت فقط في بادىء الأمر على كمية العمل الذي تم تنفيذه. وعندما أدخل آري كروجلانسكي Arie Kruglanski مؤخراً كيفية العمل إلى التجربة وجد أن

---

(٢٢) L. Strickland, «Surveillance and Trust,» Journal of Personality 26 (1958): 200-215.

ذلك قد أحدث فرقاً: وهو أن المشرف كان يرجح أداء «ب» لأسباب داخلية حينما كان فقط يعرف أن «أ» و«ب» قد أديا نفس كمية وكيفية العمل. (٢٣)

ويعتقد تيبون وريكن أن لمبدأ الإدراك الاجتماعي المتضمن هنا عواقب أبعد مدى من ذلك. فقد نظرا فيما يحدث عندما تحاول حكومة مستبدة فرض الطاعة على مواطنيها، فأولاً، إن القادة المستبدين قد يغتنمون الفرص لإخضاع الناس. ثم كلما تشددوا في فرض الطاعة عليهم من خلال الضغط الخارجي قلّ ما يرونه لديهم من مظاهر الطاعة والولاء التلقائية القائمة على الحب (أسباب داخلية). ويؤدي هذا الحكم من جانبهم إلى الاستخدام القهري للقوة، الأمر الذي يقلل بدوره فرصة إدراكهم للطاعة التلقائية الآمنة. وتستمر هذه الدورة إلى أن تحدث الثورة. إن مبادىء الإدراك الاجتماعي قد تكون حقاً أفكاراً اجتماعية ـ نفسية هامة جداً.

وتعالج الدراسات التي ذكرناها الأساليب التي نعزو بها الصفات إلى الأشخاص الآخرين وإلى أنفسنا. وفي الحقيقة، تعتبر نظرية العزو الآن من أكثر الدراسات نشاطاً وإثارة في علم النفس الاجتماعي. وسواء أكنا ندرك ذلك أم لم نكن، فإننا نحاول دائماً في تفاعلاتنا الاجتماعية أن نعزو أفعال شخص آخر إلى أسباب ملائمة ومناسبة. ويشرح هارولد كيلي Harold Kelley ذلك بقوله إن عملية العزو تكمن وراء ما يسبب أو يدفع إلى بعض الظواهر اليومية مثل مدح الطالب لمحاضرة أستاذ، أو نكوث صديق عن المشاركة في مشروع اجتماعي، أو قيام استاذ بتوجيه اهتمام خاص إلى طالب ما. (٢٤) وبالطبع، طالما أن سلوكنا تجاه الأشخاص الآخرين يسهم في تشكيل أفعالهم، فنحن نقوم بدور حيوي في سلوك الآخرين الذين نحاول بجهد كبير سبر غورهم.

---

(٢٣) A. Kruglanski, «Attributing Trustworthiness in Supervisor- Worker Relations», Journal of Experimental Social Psychology 6 (April 1970): 214-32.

(٢٤) H. H. Kelley, Attribution in Social Interaction (New York: General Learning Corp. 1971).

إن الميل إلى عزو سلوك شخص آخر إلى أسباب داخلية أو خارجية، إنما هو أحد الصيغ التي نجمت عن بحوث العزو. ويجري إدوار جونز Edward Jones وزملاؤه أبحاثاً حول العوامل التي تسيطر على أنماط العزو التي يمارسها الناس. ويقول جونز إننا قد نكون أكثر ميلاً إلى عزو عمل شخص ما لأسباب داخلية (٢٥)، فمثلاً، عندما يقوم الشخص بشرح الأعذار (الخارجية) المقبولة ظاهرياً لإخفاقه في لعبة ما، أو في الامتحان، أو في الحب، فقد نبدو إننا نميل إلى الموافقة، في حين أننا في الحقيقة نعزو هذا الفشل إلى سبب داخلي - وهو أنه وُلد فاشلاً. ولسوف تزداد الدراسات المقبلة في التعمق في العوامل التي تقرر سلوك العزو لدينا. فمثلاً، قد يتبين أن المشاعر التي نحملها للشخص الآخر مهمة. فعندما نحب شخصاً ما، فإننا لا نميل إلى تصديق أعذاره أو أعذارها فحسب، بل إننا قد نحاول تقديم أعذار أفضل. وعندما نناقش فشلنا مع آخرين نثق بهم، فمن المحتمل جداً أن نتجنب الأعذار الخارجية البسيطة.

إن هذه المسألة الخاصة بالوضع المُدْرَك (داخلياً أو خارجياً) لأسباب السلوك تشكل فكرة قوية للغاية. وقد رأينا مثلاً عليها في أول الفصل في دراسة جلاس وسينجر. فقد بيّنا أنه عندما يتأكد الإنسان من أن في مقدوره السيطرة داخلياً على التلوث الضوضائي بواسطة تزويده بزر خاص يستطيع إغلاقه بإرادته، فإنه يستطيع معايشة الضوضاء بصورة أفضل وأكثر فعالية. وقد دفع ن. أ. فيراري N. A. Ferrare هذه الفكرة خطوة هامة للأمام في رسالته للدكتوراه عام ١٩٦٢، وذلك عند دراسته لوضع الأشخاص المسنين الذين يواجهون صدمة الدخول الى بيت العجزة. وإن أطروحة فيراري عن «العيش في المؤسسات وتغيير الاتجاه لدى السكان المسنين»، (جامعة كيس وسترن ريزيرف) تضمنت مقارنة بين جماعتين من المسنات: وكانت عضوات إحدى هاتين المجموعتين يشعرن بأنه ليس لديهن خيار سوى الدخول في بيت

---

(٢٥) E. E. Jones and R. E. Nisbett, The Actor and the Observer: Divergent Perceptions of the Causes of Behavior (New York: General Learning Corp., 1971).

المسنات، أما عضوات المجموعة الثانية فكن يشعرن بأن لديهن عدة خيارات، وأنهن قد دخلن بيت المسنات بمحض إرادتهن. ومع مرور الوقت تبين أن النساء اللواتي كان بإمكانهن اتخاذ القرار بأنفسهن (الوضع الداخلي) قد عشن مدة أطول وبرضا أكثر من أولئك اللاتي لم يكن بأيديهن قرار الدخول (الوضع الخارجي). إن الشعور بأن في إمكاننا تشكيل مصيرنا، وبأنه يوجد داخلنا زر نتحكم به في حياتنا يشكل جزءاً من الأساس السيكولوجي للأمل، والصحة، واحترام الذات، والحرية. وعلى الرغم من أن هذا التركيز الجديد في مجال الإدراك الاجتماعي يجدد للقوة، إلا أنه يوجد هناك جدال جدي يثار حول هذه القضية. وكما سنرى في الفصل الخامس، يشعر ب. ف. سكينر B. F Skinner أن الأوهام تملأ جميع ما كتب عن «الحرية والكرامة». وهو يقترح خطة لإضفاء الطابع الخارجي الموضوعي على مفاهيم مثل الاحترام، والحرية، والكرامة بحيث يمكن تحقيق الوضع الأمثل للعوامل المختلفة للتكيف السيكولوجي الجيدإلى الحد الأقصى بالنسبة إلى جميع الأشخاص.

وعلى كل، يجب أن نكون متيقظين للمشاكل التي قد تقبع في جميع هذه التجارب. وحتى عندما تصمم التجارب وتنفذ بدقة، فان جميع البشر لا يسلكون كما ينبغي أن يسلكوا وفقاً لما يقوله المبدأ. فبعض المفحوصين يفشلون في ادراك أن مدرساً يحمل شهادة الدكتوراه له سلطة أو مكانة أكبر من الطالب المستجد؛ وبعض المفحوصين الآخرين لا يدركون أن امتثال الشخص ذي المكانة العالية تكون مبنية على أسباب داخلية. وقليل من المفحوصين يدركون أن هذا الشخص العالي المكانة يمتثل لمجرد أنه قد دفع إلى ذلك. ويقوم علماء النفس الاجتماعيون بإجراء البحوث باستمرار في محاولة لتقليل تلك الاستثناءات في معطياتهم، أو لاعتبارها مصادر جديدة للمعطيات قائمة بذاتها.

وتدعي كثير من الدراسات أنها تبين أن الشخص ينظر إلى أولئك الأشخاص الذين لهم نفوذ عليه باعتبارهم أشخاصاً محبوبين. ومع ذلك، فإن

ريناتو تاجيوري Renato Tagiuri وآخرون قد لاحظوا بتمعن أن هناك أربعة أنماط على الأقل لمثل هذه العلاقات وهي : [٢٦].

١ ـ يحب بعض الأشخاص أولئك الذين يشتركون معهم في النفوذ أكثر من غيرهم.
٢ ـ يحب آخرون من يشعرون بأن لهم نفوذاً عليهم أكثر من الغير.
٣ ـ والبعض يحبون الأشخاص الذين يؤثرون فيهم.
٤ ـ وبعض الأشخاص لا يعربون إلاّ عن علاقة ضعيفة بين التفضيل والنفوذ.

ويجب أن نحذر باستمرار من أن التعميم السهل الزائد عن الحد للسلوك مدعاة للخطأ، مثله في ذلك مثل الإدراك الاجتماعي.

التنظيمات الاجتماعية الهرمية :

رغم أن القواعد الثقافية والشخصية كثيراً ما تساعدنا على القيام بتمييزات اجتماعية مفيدة أو حقيقية، فإننا نميل إلى استخدام هذه التمييزات بشكل غير ملائم. ولننظر في مشاكل تعلم الإدراك، والحكم، وتذكر الأبنية الاجتماعية، ولو أن ذلك يؤدي بنا إلى خطر الانزلاق إلى مداخل جانبية موصلة الى سوء الإدراك بدلاً من البحث عن المداخل الموصلة للإدراك الصحيح.

وبصراحة، فإن الأبنية الاجتماعية الموجودة في الحياة الواقعية توجد بكل الأشكال والأحجام مع وجود علاقات منوعة تربط فيما بينها. ولندرس للحظة أربع مجموعات فقط من الأشخاص (مقتصرين على أربعة رجال فقط كي نقلل من التعقيدات المألوفة التي تضيفها الفروق الجنسية). في أحد هذه المجموعات قد يتخذ بناء التأثير الشكل الآتي: الشخص (أ) يؤثر على (ب، جـ، د)؛ والشخص (ب) يؤثر على (جـ، د)؛ والشخص (جـ) يؤثر على الشخص (د). وتوخياً للاختصار، هناك سلسلة بسيطة من سلطة التأثير متوفرة، مثل تلك الموجودة في النظام العسكري. وقد تكون المجموعة الثانية مشابهة لهذه

(٢٦) R. Tagiuri and N. Kagan, «Personal Preference and the Attribution of Influence in Small Groups,» Journal of Personality 28, no. 3 (1960): 257-65.

المجموعة ما عدا أن الشخص (ب) ليس له تأثير على (جـ، د). وفي المجموعة الثالثة قد يكون للشخص (أ) تأثير على (ب)، والعكس بالعكس؛ كما أن (جـ) يمكن أن يؤثر على (د) والعكس بالعكس، ولكن لا يكون هناك تأثير من زوج من الأفراد على الزوج الآخر. وأخيراً (ولكنه ليس ذلك بصورة شاملة) فإن الخطة هي كما يلي: أ ← ب ← جـ ← د جنباً إلى جنب مع أ ←د، د ←ب، جـ ←أ.) وهناك تنويعات كثيرة لمثل هذه الأبنية في الحياة الاجتماعية، وكلنا قد واجه كثيراً منها، سواء أدركناها أم لم ندركها.

وقد أجرى كلينتون دي سوتو Clinton de Soto تجارب تشير إلى أن طلبة الجامعة متيقظون إلى التدرج المستند إلى السلطة كما هو الحال في المثال السابق لتسلسل السلطة [٢٧]. وقام دي سوتو في تجاربه بتحديد العلاقات الممكنة بين الأشخاص المندمجين في هذه الأبنية المتنوعة، وأعطى أسماء للأشخاص أ، ب، جـ، د، ودوّن كل علاقة على ظهر كارت (مثل «أ يؤثر على ب»). ودوّن في مقدمة كل بطاقة سؤالاً مثل «هل يؤثر أ على ب أو لا يؤثر عليه؟. وكان على كل مفحوص أن يتعلم الإجابات على كل الأسئلة بالنسبة لكل بناء في أقل عدد من المحاولات. وحاول كل مفحوص أولاً الإجابة على كل سؤال، ثم سمح له بكشف البطاقة ليعرف ما إذا كان جوابه صحيحاً. وقد ساعد ذلك على إثبات افتراض دي سوتو وهو أنه كان من السهل جداً تعلم بناء تسلسل السلطة، وقد استدعى الأمر إجراء ثلاثة أضعاف عدد المحاولات للمفحوصين كي يتعلموا الجواب الصحيح لنفس عدد البطاقات الممثلة في البناء الأخير المذكور أعلاه.

وفيما يتعلق بالحكم على (أو تعلم) أبنية التأثير، يعتقد دي سوتو أن الناس يميلون إلى استخدام قاعدة (أو خطة كما يفضل أن يسميها) توجد تنظيماً حتى إن لم يكن موجوداً. وبهذه الطريقة من «التنظيم» قد تبدو الأبنية مثل البناء

---

(٢٧) C. B. De Soto, «Learning a Social Structure,» Journal of Abnormal and Social Psychology 60 (May 1960): 417-21; see also De Soto et al., «Balance and the Grouping Schema,» Journal of Personal and Social Psychology 8 (January 1968): 1-17.

الأخير المذكور أعلاه (جـ ـ أ) غير طبيعية ، حتى أن دي سوتو يقترح أن مثل تلك القاعدة قد تعمل كتوقع اجتماعي. فإننا نتوقع أن يكون لدى الجماعة نظام قيادي بسيط ، فإذا كان الآخرون في الجماعة يشاركون هذا التوقع ، فإن هـذا التنظيم القيادي سيظهر حتى ولو لم تكن هناك حاجة سابقة لتنظيم الجماعة . إن اقتراح دي سوتـو يستحق بالتـأكيد مزيداً من البحث وذلـك لبيان التـوقعات السياسية عند الناس الذين يقولـون ، مثل الأميـركيين ، بـأنهم يفضلون الأبنية الديمقراطية على أبنية تسلسل القيادة .

ويجب أن نذكر هنا بأن هذا الميل نحو إدراك التنظيم البسيط لا ينطبق على المناحي الأخرى من الأبنية الاجتماعية مثل علاقات الثقة والإعجاب . وفي الحقيقة ينحو الناس إلى توقع أن تكون علاقات الثقة متوازية : فعندما يثق (أ) في (ب) ، فمن المتوقع أن يثق (ب) في (أ) بالمثل .

الإسهام الاجتماعي :

أظهرت دراسة أجراها هنـري ريكن Henry Ricken الصعوبـات التي تتداخل في عمل بحث جيد عن الحكم على الأحداث الاجتماعية ، وكذلك عن المحاولات الأولى التي نقوم بها لحل هـذه الصعوبات [٢٨] . فقد بحث ريكن كيف يُنسب الفضل في الإسهام بأفكار جيدة خلال المناقشات الجماعية . وتدل الخبرة الشائعة التي أكدتها نتائج بعض الدراسات السابقة على أن العضو الكثير الكلام في الجماعة غالباً ما يحصل على قدر أكبر مما يستحقه من الثقـة من قبل الآخرين . وقد احتفظت الدراسات السابقـة لهذه المشكلة بسجـل موضـوعي موثوق به لعنصر واحد فقط ـ وهو الثرثرة ـ وهو من السهل تسجيله ، في حين تركت النوعيـة الفعلية لـلاقتراحـات التي قدمهـا الثرثـارون (وغيرهم) تتنـوع بـطريقة طبيعيـة وقيست بواسـطة الأحكام التي أصـدرها أعضـاء المجمـوعـة أنفسهم ، والذين قد لا يكونون أكثر الحكام دقة .

---

(٢٨) H. W. Riecken, «The Effect of Talkativenss on Ability to Influence Group Solutions to Problems,» Sociometry 21 (1958): 309-21.

وابتكر ريكن طريقة خاصة للتنويع التجريبي لكل من نوعية الإسهام وشخصية المسهم نفسه. وفي تجربته قامت فرق يتكون كل منها من أربعة رجال بمناقشة مشكلات حالات خاصة في العلاقات الإنسانية. وكان لأحدى هذه المشكلات حل طريف وفريد من نوعه كان من الصعب اكتشافه بدون مساعدة. وقد عمد القائم على التجربة إلى التلميح عن الحل، خلال المناقشات، إما إلى العضو كثير الثرثرة في الجماعة أو إلى أقلهم كلاماً. ومن ثم يمكن للشخص الذي تلقى التلميح أن يقوم بتقديمه للمناقشة ولقبوله إذا أمكن. وعندما كان الثرثار هو الذي يقدم التلميح كان أعضاء الجماعة يقبلونه دائماً على أنه الحل الأفضل للمشكلة؛ إلاّ إذا كان الثرثار نفسه غير مقتنع بأن التلميح هو حل جيد. وعندما كان العضو قليل الكلام هو مقدم التلميح، ندر أن يقبله الآخرون إلا إذا حظي بتأييد من قبل شخص ما يكون كثير الثرثرة (ويكون هذا الشخص عادة الثاني في كثرة الكلام في المجموعة، والذي غالباً ما يقوم بدور إخصائي في تناول المشاعر الشخصية في كثير من المجموعات).

وقد طلب من أعضاء المجموعة ـ فيما بعد ـ الحكم عمن أسهم أكثر من غيره في حل المشكلة. فحينما كان العضو الأكثر كلاماً هو صاحب التلميح المقبول، فإن الفضل قد نسب إليه في ٨٢٪ من الحالات. أما عندما كان التلميح الذي قدمه أقل الأعضاء كلاماً هو الذي قبل، فإنه حصل على الاعتراف بفضله في ٦٠٪ من الحالات فقط. وفضلاً عن ذلك، فإن أكثر الجماعة كلاماً كان يعتبر بوجه عام أنه أسهم في حل المشكلة أكثر من الشخص الأقل كلاماً. وتظهر بعض البيانات الأخرى أن الشخص الأكثر كلاماً ينحو إلى أن يكون أكثر فعالية في إقناع الناس، رغم أنه ليس أفضل من الأقل كلاماً في التغلب على المعارضة لاقتراحاته.

ويبدو، إذن، أن أعضاء الجماعة كانوا دقيقين إلى حد كبير في الحكم على الإسهامات في المناقشات، رغم أنه كان هناك بعض التحيز في إعطاء الفضل إلى من يعطي أكثر الاسهامات على اعتبار أنه أفضل المساهمين. وعلى كل

حال، فإن هذا الحكم غالباً ما يكون صائباً، لأن الشخص الذي يقدم اقتراحات كثيرة متكررة قد يتوصل بالفعل إلى فكرة جيدة تكون مقبولة في أكثر الأحيان. ويبدو أن معظم الناس يعملون على افتراض أن الشخص الكثير الكلام يعطي أفضل الأفكار. وتوفر أعمال ريكن مثالاً عن الحكم المبني على كلا المعلومات الفورية وعلى مجموعة من المعادلات الخاصة بإصدار الأحكام.

وقد أخبرنا دونالد هييز Donald Hayes وليو ميلتزر Leo Meltzer بأنهما قد أخفقا تماماً في عمل إعادة كاملة الأصل لدراسة ريكن لأن الكثير من الطلاب المفحوصين اعتقدوا أن التلميح الذي قدمه المجرِّب كان حلاً رديئاً للمشكلة التي ناقشتها المجموعة. وكان هذا التلميح عبارة عن اقتراح بأن يقوم العامل المسئول عن خط التجميع في المصنع بجميع أنواع الأعمال المفردة على الخط على التعاقب، وذلك كي يقلل من كونه عنق زجاجة في المصنع. واعتقد طلاب الجامعة المشتركون في التجربة دون قصد ودون أن يعرفوا قوانين نقابات العمال أن الحل الأمثل للمشكلة يكمن في فصل العامل المثير للمتاعب. وهذا الخلاف بين أعضاء المجموعة والمجربين يركز الانتباه على الصعوبات التي تتواجد في محاولة التحكم في الأحداث الاجتماعية عن دراسة الإدراك الاجتماعي.

وعلى كل فقد وسعت دراسة ريكن من المدى التجريبي المتابع لنا لأنها بينت الكيفية التي يمكن بها تغيير نوعية إسهام عضو الجماعة في المناقشات التي تجريها الجماعة. وتجري الدراسات الآن في عدد من مراكز الأبحاث للتحكم في درجة ثرثرة المشتركين في التجربة أيضاً. ومن الطرق إلى ذلك أن يسمح لأحد المشتركين في التجربة بأن يعرف أن المسؤول عن التجربة، وكذلك بقية أعضاء الجماعة. افتراضاً وليس فعلياً. يعتقدون أنه يتحدث بصورة جيدة جداً وأنه يقوم بإسهامات قيمة في المناقشة. وبهذه الطريقة يمكن تشجيع الشخص الهادىء قليل الكلام لأن يصبح ثرثاراً، وأن يقلل الثرثار، وربما لدواعي إنسانية أيضاً، من كثرة كلامه. وبمجرد أن يتم إنجاز هذا الأسلوب بطريقة مرضية، يمكن للمسؤولين عن التجربة العودة إلى مشكلة ريكن ليقوموا بالتنويع المنهجي لإدراك الجماعة لكل من نوعية وكمية الإسهامات.

أحكام الأغلبية:

ولنفكر في القلق الذي يشعر به رئيس جماعة ما، أو السياسي عند محاولته تقدير أي الجانبين لديه الأغلبية تجاه موضوع مثير للجدل. فقد افترض ليون ليفي Leon Levy من خلال بحث أجراه أن طلبة الجامعة (وربما الأشخاص الآخرين أيضاً) يحكمون على وجود أغلبية بواسطة طرق متسقة. ففي الجماعة التي تنقسم إلى نصفين ٢٠ - ٢٠ حول قضية ما، قرر طلبة الجامعة أن انقساماً بنسبة ٣٠ - ١٠ يدل على أغلبية واضحة [٢٩]. وكانت النسبة بين حجم التغيير المراد إحداثه وحجم الجماعة التي انقسمت إلى قسمين متساويين في التصويت تميل إلى البقاء ثابتة، وبصورة خاصة في الجماعات الأكبر حجماً. وهكذا فإن انقساماً متساوياً يبلغ حجمه ٢٠٠ - ٢٠٠ ينبغي أن يتغير إلى ٣٠٠ - ١٠٠ للحصول على أغلبية يمكن إدراكها.

وتعمق ليفي إلى أكثر من ذلك في بحث هذا الموضوع باستخدام قضية مثيرة للجدل شغلت المُحَكَّمين بشدة. فقد سئل المحكمون المؤيدون والمعارضون للجمعيات الطلابية أن يقرروا حول حجم الاختلاف عن نسبة ٢٠ - ٢٠ لتحديد الأغلبية المطلقة التي تسمح بإقامة جمعيات طلابية في حرم الجامعة. ولم يجد ليفي أي اختلاف في الحكم ناتج عن الالتزام المسبق للمحكمين بموقف مؤيد أو مضاد لذلك. وتشير هذه الأدلة إلى أنه حينما يكون تيار المشاعر ضد الفرد فإنه يبدو أنه يدرك ذلك، بنفس القدر الذي يدرك به الفرد الآخر أنه يسير مع تيار المشاعر.

ومع ذلك، فإن الالتزام في ذاته يؤثر بالتأكيد على حجم الفارق المطلوب لإدراك الأغلبية. فعندما يكون الشخص ملتزماً بوضع مسبق (مؤيد أو معارض) فإنه يحتاج إلى انقسام أكبر في الآراء من نسبة النصف قبل أن يرى الأغلبية، مما لو كانت القضية قضية مجردة خارجة عن نطاق اهتماماته. وعلى ضوء ذلك فإن الزعيم السياسي أو رئيس الجماعة يجب أن يكون حريصاً عند

(٢٩) L. H. Levy, «Weber Fraction Analogues in Social Perception,» Perceptual Motor Skills 11 (1960): 233-42.

إصداره حكماً على عدد الأصوات التي تعطى لفظياً أو برفع الأيدي. وقد تكون هناك مقاومة للأحكام المبنية على أغلبية تقل عما يُحتاج إليه لتلبية التوقعات الثابتة والمشتركة لما يكوِّن الأغلبية. وقد تبين أنه يصعب خداع المقترعين بمجرد أن يدركوا أنهم يشتركون في افتراض عام حول ما يُحتاج إليه لتحقيق الأغلبية.

وعلى الرغم من وجود بعض الشك حول مدى ثبات النسبة التي تحدد الأغلبية، فان النقطة الأساسية بالنسبة لنا هنا، هي أن الطريق قد أصبح مفتوحاً لإجراء دراسة كمية بصدد مشكلة معقدة طريفة من مشاكل الإدراك الاجتماعي. (٣٠)

الإدراك وتكوين المفاهيم:

لقد تمكنا من لمس بعض المسائل المهمة الصعبة والمتداخلة في الإدراك الاجتماعي، ورأينا أن أحكامنا اليومية المتنوعة أيضاً إنما تتحدد بدرجات متفاوتة حسب:

أ ـ المعلومات المباشرة المتاحة لنا في موقف ما.

ب ـ افتراضاتنا أو عاداتنا في الحكم.

جـ ـ التزاماتنا أو أحكامنا السابقة.

وأكدنا هنا على أول هذه العوامل لأن هذا العامل كان غالباً ما يهمل أو ينسى في علم النفس الاجتماعي، ولأننا بدأنا بإجراء دراسات وتجارب عليه.

وعلى كل، فهناك سبب آخر لتأكيدنا الحالي على هذا العامل. فنحن مهتمون بتجديد العلاقة بين الإدراك الاجتماعي، والتفكير الاجتماعي. فالتفكير الاجتماعي ينبثق إلى حد ما على الأقل من الإدراك الاجتماعي، ويكون تفكيرنا في الأحداث الاجتماعية أحياناً محدداً بعاداتنا الخاصة في الانتباه للمعلومات المباشرة. وبتوجيه انتباه مباشر ومتكرر للأحداث المعقدة فنحن إنما ننمّي ونطور مفاهيماً دائمة واعتقادات ثابتة حول المسائل الاجتماعية، بمعنى أننا

(٣٠) J. R. Braun and G. A. Haven, «Weber Fraction Analogues in Social Perception: Further Investigation,» Perceptual Motor Skills 14 (1962): 282.

نتعلم أن ندرك المعلومات المباشرة المتوفرة لدينا بشكل أدق وبمرونة أكبر. وقد أظهر جوليان هوخبرج Julian Hochberg أنه في الظروف المحددة في المعمل والفصل الدراسي يمكن التنبؤ بسلوك الانتباه والتحكم فيه بواسطة تناول ومعالجة أنماط وكميات المعلومات المباشرة المتوفرة للعين [٣١]. كما أنه قد شرع في الكشف عن كيف أننا، حينما تنتقل أعيننا من ملمح إلى آخر من ملامح الوجه أو في المشهد الاجتماعي، نقوم بإدماج هذه المعلومات معاً لنكوّن مفاهيماً أكثر تعقيداً وأرفع وأعلى مرتبة [٣٢]. ولكن علينا معرفة الكثير حول الكيفية التي يشحذ بها الانتباه عاداتنا الإدراكية ويوفر أساساً لمفاهيمنا الاجتماعية الغنية التي قد تكون في الغالب مشوشة.

والانتباه المباشر المتكرر هو بالطبع من الطرق التي نكون بها مفاهيمنا أو افتراضاتنا حول الأحداث الاجتماعية. كما أننا نلتقط المفاهيم والأفكار التقليدية بصورة غير مباشرة. وقد أكد التراث المأثور في علم النفس الاجتماعي هذه الطريقة غير المباشرة لتكوين المفاهيم والافتراضات. وقد طور تلامذة جورج هيربرت ميد George Herbert Mead كثيراً فكرته القائلة بأن هناك عملية أساسية، أو حتى فطرية، نقوم بها بأخذ دور الشخص «الآخر» عندما نتعامل مع الناس، وبأننا بالتالي نتعلم أدواراً اجتماعية مشتركة بصورة غير مباشرة [٣٣]. وقام كول Cole وزملاؤه بدراسة الأطفال الأفريقيين من هذه الناحية فوجد أن تعلم الأدوار غير المباشرة أهم لديهم من التعليم المباشر [٣٤]. وفي مجتمعنا لا يحتاج سائق السيارة إلى كثير من التعلم الجديد ليتعامل بدقة (أي بالطريقة التي يُتوقع أن يتصرف بها مع الشرطي في أول لقاء معه في الطريق

---

(٣١) J. Hochberg, «The Psychophysics of Pictorial Perception.» Audio-Visual Communications Review 10, no. 5 (1962): 49-51.

(٣٢) J. Hochberg, «The Representation of Things and People.» in Art, Perception, and Reality, ed. E. Gombrich and J. Hochberg, (Baltimore, Md.: Johns Hopkins University Press, 1972).

(٣٣) A. Straus, ed., The Social Psychology of George Herbert Mead (Chicago: University of Chicago Press, 1956).

(٣٤) M. Cole, J. Gay, J. Glick, D. Sharp, The Cultural Context of Learning and Thinking (New York: Basic Books, 1971).

السريع؛ فقد سبق لسائق السيارة أن تعلم منذ زمن بعيد دور شرطي المرور ودور سائق السيارة الذي يضبط متلبساً بالسرعة الزائدة كجزء من تعليمه الثقافي العام. وببساطة يجد سائق السيارة نفسه يقوم بدور شرطي المرور في هذا الموقف ليستدل من ذلك على نوايا الشرطي الحالية. إن أخذ دور الآخر يعني أن تكون قادراً على التصرف (ولو بصورة مضمرة على الأقل) من وجهة نظر هذا الآخر، وبالتالي توقع تصرفاته القادمة. ولسوف نعود إلى وجهة نظر ميد الملهمة هذه المتعلقة بأخذ دور الآخر. أما الآن فإن هدفنا الأساسي هو تأكيد دور المصادر غير المباشرة للأفكار والأحكام الاجتماعية.



Immediate information that determines our everyday judgment

شكل (٦)

وقد أجرى النرويجي راجبر روميثفيلتRagnar Rommetveit بحثاً عما يعتبره هو بالمراحل الرئيسية الثلاث الخاصة بتطور المفاهيم الاجتماعية من خلال الخبرة المباشرة وهي :

١ ـ الحساسية تجاه الحدث الاجتماعي .
٢ ـ التمييز الوظيفي للمفهوم .
٣ ـ التعبير اللفظي عن المفهوم . (٣٥) .

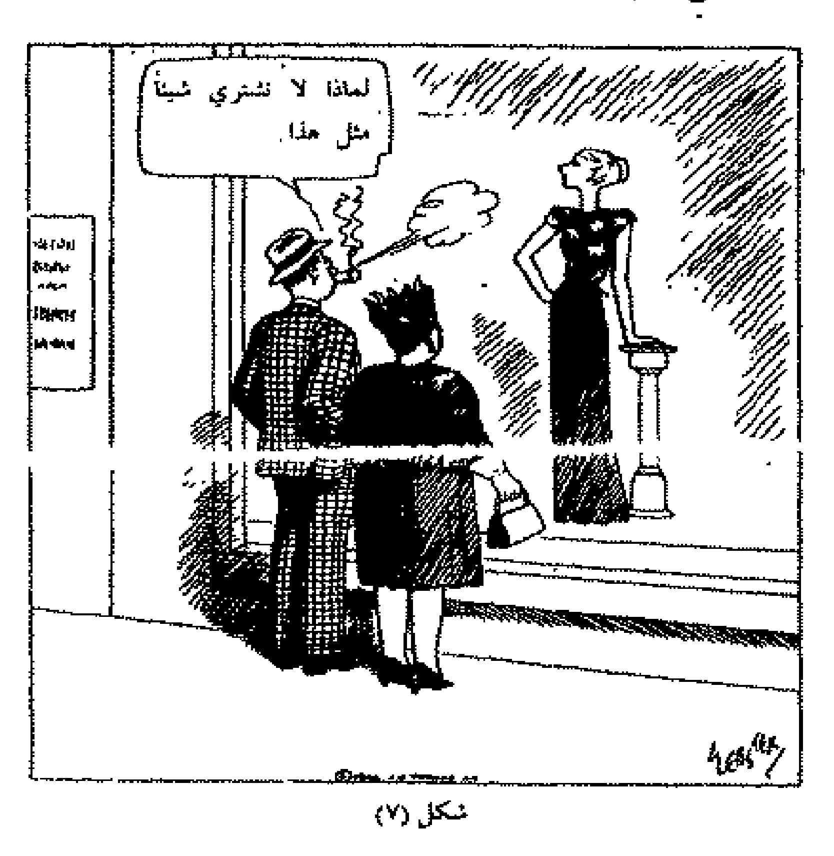
لننظر، مثلاً، في حالة سيدة شابة تذهب إلى باريس لتعلم موضة أزياء النساء. وتذهب لذلك مع صديقاتها اللاتي لهن خبرة ودراية بهذه الأمور الى صالونات الملابس. وتبدأ بتجربة وقياس الملابس على نفسها، وتستمع إلى صديقاتها اللاتي لهن مفهوم واضح عن الموضة، عما إذا كانت الملابس التي تجربها تلائم الموضة أم لا. وتبدأ هي ببطء في تفهم هذا المفهوم. وعلى الرغم من أنها تصبح قادرة على التمييز بين الملابس التي تلائم الموضة والتي لا تلائمها أكثر من قبل، فإنها ما تزال غير قادرة اطلاقاً على الإدلاء بوضوح بوصف لفظي لما يجعل هذه الملابس من الأزياء الراقية؛ إذ أنها لم تتعلم سوى التفريق بين موضة وأخرى بشكل متفهم أفضل.

وتأتي المرحلة الثانية عندما تقوم هذه السيدة من خلال مكافآت اجتماعية مميِّزة (مثل موافقة أصدقائها على رأيها، وتريث أعين الرجال عليها أثناء مرورها من أمامهم، أو من خلال تعرضها لانتقادات دقيقة من صديقاتها عندما تخطىء الاختيار) بتعلم الطرازات التي ينبغي أن تشتريها والتي لا ينبغي أن تشتريها. وبذلك تكتسب قدرة جيدة على الاختيار والحكم على ما هو ملائم. وبالنسبة إلى روميتفايت فإن هذه السيدة قد تعلمت مفهوماً وظيفياً، أو نافعاً، رغم أنها ما تزال غير قادرة على التعبير عنه لفظياً.

---

(٣٥) R. Rommetveit, «Stages in Concept Formation and Levels of Cognitive Functioning,» Scandinavian Journal of Psychology I (1960): 115-24.

وتأتي المرحلة الأخيرة في الحصول على المفهوم الكامل عندما تصبح السيدة قادرة على الكتابة إلى أهلها وإعطائهم وصفاً دقيقاً لآخر موضة الأزياء. فقد أصبحت الآن قادرة على وصف بعض التعقيدات الخاصة بطول الملابس، وتصميم الأكمام، وقصة الخصر وهي العناصر التي تحكم بها هي وصديقاتها على الواقعة الاجتماعية الخاصة بموضة ملابس هذا العام. إن هذه المرحلة الأخيرة من مراحل اكتساب المفهوم قيمة في الحقيقة، كما أنها أكثر ندرة إلى درجة أكثر مما نظن غالباً.



شكل (٧)

لقد استخدمنا مثال الموضة اللطيف من أجل الإيضاح، ولكن قد يكون هذا التعاقب في الأحداث أفضل وصف لعملية اكتساب المفاهيم المختلفة. ولنبحث مفهوم «الديمقراطية». فكثير من الناس يحاولون تعليم الطلاب ما هي الديمقراطية، وغالباً ما يتم ذلك عن طريق التعليم اللفظي وهي المرحلة الثالثة

في تعلم المفاهيم، متخطين المرحلتين الأوليين. وعلى الرغم من أن الطالب قد يتعلم جميع المعلومات اللفظية التي تقترن بمصطلح الديمقراطية، إلا أنه قد لا يستطيع أبداً إحراز الإحساس الخاص بتحديد الديمقراطية كحدث اجتماعي، كما في المرحلة الأولى، أو يحقق القدرة على التمييز الوظيفي التي تتطلبها المرحلة الثانية.

ولكن المسألة لا تنتهي عند هذا الحد، إذا كان رومتفايت على صواب. فهو يشير إلى بعض التناقضات المثيرة للانتباه في المستويات التي نحصل بها على المفاهيم ونستخدمها فيها. فقد وجد في إحدى دراساته أشخاصاً قرروا قبل وبعد تعاقب التجارب أنهم دائماً يختارون أصدقاءهم على أساس الاستقامة. ولكنهم عندما وجهوا بالفعل باختيار الأصدقاء أثناء التجربة، اختاروا أصدقاء على أساس ما يمكن وصفه فقط بأنه المقدرة العقلية. ولربما كنا نحن مثل هؤلاء المفحوصين، نضمر فكرة ما عن تصرفاتنا على المستوى اللفظي (كأن نقول «أنا أختار أصدقائي على أساس الاستقامة») في الوقت الذي نستخدم فيه مفهوماً وظيفياً مختلفاً تماماً (اختيارنا لأصدقاء أذكياء بغض النظر عن استقامتهم). وحيث إن اعترافنا بترفعنا الفكري قد يسبب لنا قلقاً أكثر مما نستطيع تحمله، فإننا غالباً ما نلجأ إلى نسيان أو كبت هذه المعرفة بأفعالنا ونكوّن صورة ذاتنا على مفاهيم أكثر قبولاً ـ مثل الاستقامة، حتى ولو أخفقنا في التصرف بموجب هذه الأفكار. وكثير من الدفاعات الشخصية إنما يقع بين المفاهيم التي نعتنقها عن صورتنا لذاتنا وبين المفاهيم التي نستخدمها عند الاختيار. وقد تشير الأبحاث المقبلة في هذا الميدان إلى أمثال هذه التناقضات وتدلنا على الأسلوب الذي نحصل به على المزيد من الأمانة مع النفس والمزيد من التكامل في الشخصية.

إدراك الأدوار الاجتماعية:

لنعد إلى مفهوم الدور الاجتماعي الذي أصبح شائعاً في التحليل الاجتماعي المعاصر. ويمكن تحليل التنظيمات الاجتماعية إلى أدوار يؤديها أو يشغلها أفراد يمكن استبدالهم عادة. فالقاذف يقذف كرة البيسبول، والضارب

يلوح بمضربه على الكرات التي يقذفها القاذف. لكن الأفراد الذين يقذفون يضربون أيضاً. ويحاول الضاربون القيام بدور القاذفين كي يتوقعوا شكل الرمية القادمة، كما يحاول القاذفون توقع الأحداث من منظور الضاربين، وهكذا دواليك. وبالطبع، فإن سمات وأمزجة واتجاهات القائمين بالأدوار تساعد على إيجاد فروق فردية كبيرة في الطرق التي تؤدي بها الأدوار، لكن بناء الدور العام ثابت إلى حد كبير، بصرف النظر عن الأفراد. وقد أوضح إدجار بورجسوتا Edgar Borgatta هذه النقطة[٣٦]. فقد طلب من مجموعة صغيرة من الأشخاص الخجولين والأشخاص ذوي الجرأة أن يقوموا بأدوار شرطي خجول وشرطي مسيطر. فقام الأشخاص المسيطرون بدور «الشرطي الخجول» بصورة أقل خجلاً مما قام به الأشخاص الخجولون، بينما أدى هؤلاء الخجلون دور «الشرطي المسيطر» بصورة أقل سيطرة مما فعل المسيطرون. ولكن لم يكن لدى أي من الجماعتين أية متاعب في أداء السلوك الملائم للأدوار المعطاة.

ونحن نتعلم جميعاً الحكم بدقة كبيرة كانت أو قليلة على درجة ملائمة أنماط السلوك لدى الأشخاص الذين يقومون بالكثير من الأدوار الشائعة حولنا. ونشعر جميعاً بالثقة الكاملة عندما نقول: «إنه لا يتصرف كأب حقيقي، (أو عضو مجلس شيوخ، أو ليبرالي). وبالإضافة إلى ذلك نستطيع على ما يبدو أن نميز حتى الأدوار الدقيقة، مثلما نتطلع في مبحثنا عن الزعامة إلى أكثر أعضاء الجماعة قدرة على إنجاز الأعمال، لكننا نتجه إلى شخص مختلف عند حاجتنا إلى من يبث فينا الاطمئنان. بل إنه ربما لا توجد لدينا مصطلحات لوصف هذا الفارق في الدور (مثل «قائد عمل» أو «قائد اجتماعي») حيث أن المفاهيم الكامنة وراء سلوكنا المختلف تجاه هذه الأدوار لم تتطور لتصل إلى مرحلة روميتافايت الثالثة (التعبير اللفظي عن المفهوم). ومع ذلك، فنحن قادرون على تبين الآثار الظاهرة لدور ما والتي تكون قد التصقت بشخص ما حتى وإن لم يكن يمارس الدور بالفعل. فالجنرال المتقاعد لا يزال يتصرف كجنرال،

---

(٣٦) E. Borgatta, «Role Specification and Personality», (Mimeographed report, Cornell University, 1961).

والشرطي في الأجازة يكشف عن نفسه بالأشياء التي ينتبه إليها أو باتجاهاته الخاصة.

وإدراك الأدوار وتأثير الدور هي حالة مركبة ومعقدة للإدراك الاجتماعي، وهي تمثل تكاملاً لكل العمليات التي نوقشت في هذا الفصل. وتغطي افتراضاتنا بصدد شخص ما في دوره مشاعره وتعبيراته الانفعالية («يجب أن يتسم الدبلوماسي على الأقل بالبرود والتماسك»)؛ ونواياه («يجب أن تكون زوجة قيصر فاضلة أو تبدو كذلك على الأقل» ونواياه (« يجب على الشرطى الجيد أن يساعد الأطفال أو على الأقل يجعل الأطفال يظنون ذلك ») . وإسهامه فى الموقف الاجتماعى (« عضو مجلس الشيوخ الجيد يتقدم بقوانين جديدة ») . ووضعه فى التشكيل الاجتماعى الهرمى (« إن الساسة ذوو نفوذ كبير فى بلدتنا ») . كل هذه والكثير غيرها مما لم يدرس بعد من الحقائق المتعلقة بالإدراك الاجتماعى ستساعدنا فى إلقاء الضوء على عملية إدراك الدور التى يتوقف عليها السلوك الاجتماعى الدقيق . فكلما كان تفاعلنا مع الآخرين وثيقاً وطويلاً وهاماً كانت الأحكام التى نبديها على الأدوار أكثر تميزاً ودقة بحيث يصبح المزيد من جوانب الشخص الآخر كأدائه والوسط المحيط بالموقف ذات صلة فى تحديد استجابتنا له .

فالدور، إذن، عمل اجتماعي معقد، وقد اهتم علماء النفس الاجتماعيون مؤخراً بالمبادىء التي يسيطر من خلالها الناس على التعقيد المتضمن في الحكم على الأدوار. كيف تتجمع هذه الأجزاء في انطباع موحد عن الدور؟ ركز هاري تريانديس Harry Triandis ومارتين فيشباين Martin Fishbeein على كيف تحدد المعتقدات وتقييمات الجزئيات المنفصلة للدور التقييم النهائي لمجموعة من هذه الجزئيات(٣٧). فمن خلال معرفة معتقدات المفحوص أثناء التجربة وتقييماته للزنوج وعمال مناجم الفحم، مثلاً، تصبح مشكلة القائم بالتجربة التنبؤ بكيفية تقييم هذا الشخص «لعامل مناجم فحم

---

(٣٧) H.C. Triandis and M. Fishbein, «Cognitive Interaction in Person Perception», Journal of Abnormal and Social Psychology (November 1963): 446 – 53.

زنجي». وهذه مهمة سهلة إلى حد كبير. وبالطبع، فإن الصعوبة الفنيـة أكبر عندما تحاول من خلال معرفة المكوّنات المتنوعة التقييم النـاتج عنهـا «لعامـل منـاجم فحم زنجي برتغـالي من دين يخالف دينـك». وتقييم الأجزاء كعـامل ينبيء عن تقييم الكـل تكشف فقط عن شريحة محـددة لإدراك الأدوار، عـلى الرغم من أن الإدراك يحوي أكثر من حكم على القيمة.

فلننظر في حالة شخص يحب الزنوج ولكن يكره عمال المناجم. ستتنبـأ معـظم النظريـات الشـائعـة في علم النفس الاجتمـاعي ـ وهي تلك المسمـاة بنظريات التوازن والاتساق ـ بأن هذا الشخص سيقيِّم «عـامل منـاجم الفحم الزنجي» في مكان مـا على المقيـاس بين حبـه للزنوج وكـراهيته لعمـال مناجم الفحم. ويعطينا مثل هذا القرار توازناً في أفكاره ويعطينا كذلك التوافق الذي يفضله معظم الناس على عدم التوافق الناتج عن الربط بين حدين متنافرين.

وقد حلل تريانديس وفيشباين الأحكام التي أبداها عدد من الأشخاص موضع التجربة من اليـونان والـولايات المتحـدة، وذلك بـاستخدام عمليـات وصف الأدوار. وتبين لهما في الحال أن المكوِّن المهني في وصف الدور مثل «عامل مناجم فحم زنجي برتغالي من دين يخالف دينك» هو أقوى المكونات الفاعلة في تكوين الحكم الكلي عند كل من اليونانين والأمريكيين. وكان ثاني أهم مكوِّن بالنسبة لليونانيين هو الدين، وبالنسبة للأمريكيين العنصر (العرق).

لكن أهـم اكتشافات تريانـديس وفيشباين من النـاحية النـظرية هي أن نظرية التوازن، وإن كانت تتنبـأ بالحكم عـلى المركبـات بصورة جيـدة إلى حد كبير، فهي لا تعمل بكفاءة كذلك المبدأ الذي أسمياه مبدأ المحصلة المعرفية. فقيمة الدور المعقّد في نظرية التوازن تتصل بالمتوسط الحسابي للقيـمـة المقاسـة للمكوِّنات؛ أمـا في النظريـة التي تستخدم مبـدأ المحصلة المعرفية فإن الحكم المركب يتصل بمجموع أو بإجمالي القيم المقاسة لكل مكوِّن، موزونة على حسب بروزها الثقافي (كما في حالة المكوِّن المهني المذكور أعلاه). وفي نظرية التـوازن فإن التقييم لمكونين مفضلين موضوعين معاً لن يكون أبداً أعلى من أكثر المكونين تفضيلاً؛ أما في نظرية فيشباين فإن مكونين مفضلين مـوضوعـين معاً يمكن أن

ينتجا مركباً يكون أكثر تفضيلاً من أي من المكونين. وباختصار، فإن الكل يصبح أشبه بمجموع قيم الأجزاء منه بنقطة تقع متوسطة بين قيم الأجزاء.

وقد حقق فرانسيس أبود Francis Aboud ودونالد تايلور Donald Taylor في كندا تقدماً هاماً في أبحاث إدراك الدور[٣٨]، إذ طلبا من جماعات منفصلة من الطلاب الذين يتحدثون الإنجليزية والفرنسية أن يحكموا على مفاهيم للدور (طالب، مدرس، ذكر، أنثى)، وعلى مفاهيم عنصرية (كندي - إنجليزي، وكندي - فرنسي)، بالإضافة إلى إبداء الحكم على تجمعات من هذه المفاهيم (مثل ذكر كندي - إنجليزي). وما يلفت الاهتمام على وجه خاص هو أن الأنماط التقليدية للأدوار استخدمت بصورة أكثر في الحكم على التجمعات داخل الجماعة (مثل طالب كندي - فرنسي) بالنسبة لمشترك في التجربة كندي - فرنسي، بينما سادت الأنماط التقليدية العنصرية في الحكم على التجمعات خارج الجماعة. ويدلل هذان الباحثان بصورة مقنعة على أنه بسبب حدوث معظم تفاعلاتنا الاجتماعية في سياق الأدوار، فإن الاتجاه إلى التركيز على الأدوار عند إبداء الأحكام داخل الجماعة يدعم في كفاءة التفاعلات داخل الجماعة. ومع ذلك فإن التركيز على الأنماط التقليدية العنصرية عند إبداء الأحكام على ما هو خارج الجماعة يمكن أن يؤدي إلى عرقلة التفاعل في الأطر غير الحضارية.

ويقوم هاري ترياندیس والمشتركون معه بتطوير أدوات لتبسيط دراسة دور الأحكام[٣٩]. وقد بُذل جهد كبير في الكشف عن مجموعة من الأبعاد تكمن خلف أمثال هذه الأحكام، مجموعة تكون صالحة وصحيحة في أكثر من ثقافة واحدة. وهناك خمسة من مثل هذه الأبعاد على الأقل تحت البحث (وهي تتعلق

---

(٣٨) F. E. Aboud and D. M. Taylor, «Ethnic and Role Stereotypes: Their Relative Importance in Person Perception,» Journal of Social Psychology 85 (January 1971): 17-27.

(٣٩) H. Triandis et al., The Analysis of Subjective Culture (New York: John Wiley, 1972); and Triandis et al., «Role Perception, Behavioral Intertions, and Perceived Social Behaviors: Three Cross-Cultural Studies of Subjective Culture,» in Comparative Perspectives in Social Psychology, ed. W. Lambert and R. Weisbord (Boston: Little, Brown, 1971), PP. 185-213.

بـالإعـلاء والإخفـاض، والـربط والفصـل، ومستوى النشـاط، ومستوى العدوانية. ثم المودة والشكلية) والهدف هنا اكتشاف أبعاد لمساحة الدور يمكن استخدامها كما نستخدم الطول والوزن والعرض والعمق لوصف الحجرات ومواضع الأشياء فيها. ومع مثل هذه الأبعاد يصبح من الممكن أن «نضع» داخل إحداثي مساحة الدور الناتجة أوجه القوة لتوقعات السلوك المشتركة التي يأتي بها كل عضو في الدور الثنائي في تفاعله مع الآخر (مثل رئيس عمال وعامل، أو أب وابن). بل إنه يصبح من الممكن أن نبين أين تحدث وجوه سوء الفهم في الأسرة، أو عبر حواجز الثقافات، مثلما يحدث عندما يقابل العامل اليوناني رئيس العمال الأمريكي. وتشير الأدلة إلى أن العامل اليوناني يتوقع من رئيسه أن يبدي اهتماماً شخصياً ويحاول التدخل في شؤونه الشخصية. أما العامل الأمريكي فإنه يتوقع من رئيسه أن يكون أكثر بعداً. وبالإضافة إلى ذلك، ينتظر العامل اليوناني أن يتصرف بصورة أكثر رسمية، وأن يعبر بحرية عن العداء أكثر مما يعتاد الأمريكي على فعله. ومن هنا يرى العامل اليوناني رئيسه الأمريكي على أنه بارد ومتباعد، بينما يرى الرئيس هذا العامل على أنه معادٍ، وسيكون رد فعلهما متسماً بالمزيد من سوء الفهم المتوقع. ومن المأمول أن تفيد هذه الأبحاث في التحذير من احتمال وقوع المتاعب قبل وقت وقوعها حتى يمكن لكل المهتمين بها أن يتنبهوا ويستعدوا لوقوعها.

ملخص:

يبحث هذا الفصل في كيفية قيام سلوكنا الإدراكي الدقيق على المعلومات المتاحة مباشرة عن الحدث الاجتماعي. ومع ذلك، فإن مجموعة من الوسائط الارتباطية والمعرفية المعقدة بدرجة كبيرة أو قليلة تتصل بهذه الإشارات المباشرة، وغالباً ما تستثار بها؛ ومن أمثلة هذه الوسائط اللوائح الثقافية التي تساعدنا على تفسير المعلومات التي يعطينا إياها الحدث الاجتماعي نفسه. وهكذا، فهناك علاقات ثابتة بين أوضاع العين والرأس المتصلة بالحكم على كون الفرد يتعرض لنظر الغير إليه. وهناك ثلاثة أبعاد للحكم تساعد على تنظيم المعلومات الصادرة عن وجوه الأشخاص الآخرين، ومن ثم على قراءة عواطفهم. وتساعدنا

مجموعة معقدة من الافتراضات على تصنيف قرارات الآخرين عند قيامهم بالاختيار بحيث يمكننا الوصول إلى أحكام بشأن نواياهم. وعندما يتفق شخص ما معنا فإننا نقدر سبب ذلك على حكمنا على مكانته النسبية، ونرجع سبب الاتفاق إلى خصائصه هو الشخصية (العوامل الداخلية) إذا كان في مكانة أعلى منا، وإلى حججنا نحن المقنعة (العوامل الخارجية) إن كان أدنى منا. وتؤثر علينا الثرثرة المعتادة للآخرين عندما نقوم بإرجاع الفضل في الإسهامات الاجتماعية إلى أشخاص ما. وندرك الكثير من المواقف حسب مفاهيمنا الشخصية أو التي نشارك فيها المجتمع عما هو مُتَوَقَّعْ من الشخص في دوره. وننحو إلى الافتراض بأن التنظيمات الهرمية للناس مرتبة بطريقة بسيطة إلى أن نكتشف أنها غير ذلك (إذا كان ذلك في استطاعتنا).

وقد تعطلت دراسة الإدراك الاجتماعي من جراء المتاعب الفنية التي تنشأ عندما نحاول أن ننوع وقوع الأحداث الاجتماعية بصورة منتظمة. لكن البداية قد اتخذت، ويجري حالياً دراسة المسائل المتضمنة في نقل الإشارات الشخصية والاجتماعية، بالإضافة إلى تلقي مثل هذه الإشارات.

إن مشكلة إدراك الأشخاص في الأدوار ومسألة كيفية توحيد المراقب للتقييمات المعقدة وغيرها من المعلومات المتضمنة في إدراك الدور قد تحددت كقضية مركزية في إدراك الأحداث الاجتماعية.

الفصل الرابع
الدلالة الاجتماعية للاتجاهات

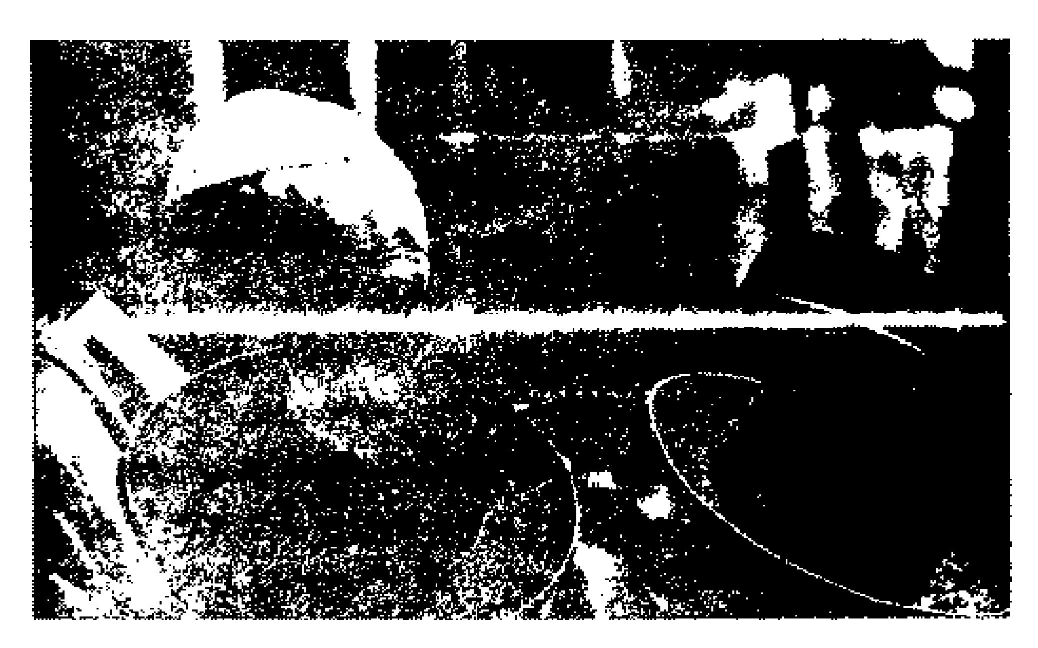
لنفترض أنك تتصل تليفونياً بطبيب محلي لتحديد موعد لأول مرة. ومع إبلاغك إياه بالأعراض التي دفعتك للاتصال وسماع رد فعله، تشعر بالاطمئنان على كفاءته وطيبته ـ لكن افترض أن صديقاً قال لك: «آه إنه ذلك الطبيب ذو الأصل المكسيكي الذي انتقل إلى هنا مؤخراً. فإذا كنت أمريكياً أبيض، فهل تؤثر هذه الخاصية الإضافية على رأيك؟. وماذا لو كنت أنت ذا أصل مكسيكي ولم تلتقط أية إشارات عنصرية في كلام الطبيب؟. وطبقاً للأبحاث الجارية والتي يقوم بها بروس فريزر Bruce Fraser في بوستون، وريتشارد تكر Richard Tucher في مونتريال فإن خلفية الطبيب العنصرية قد تمثل فارقاً كبيراً بالنسبة لمعظم الناس[1]. بل إن اتجاهات الشخص غير المكسيكي النمطية تجاه المكسيكيين قد تتدخل لتغيِّر من منظوره، وبالمثل فإن المكسيكي في مثل هذا الموقف قد يتأثر من جراء اتجاهه نحو المكسيكيين الذين يتكلمون بدون لهجة يمكن التعرف عليها. وتوضح الدراسات المتصلة بهذا الموضوع والتي أجراها هوارد جايلز Howard Giles في بريطانيا أن نوع رد الفعل هذا عالمي[2]. فإذا تحدث الطبيب في بريطانيا بلهجة سومرست أو بلهجة اسكتلندية فإن ثقة المريض فيه تقل عمّا إذا تحدَّث بلهجة انجليزية راقية (بنطق معترف بصحته).

---

(١) B. Fraser, «Some Unexpected Reactions to Various American-English Dialects,» (Mimeographed, Linguistics Department, Harvard University, 1972), G. R. Tucker and W. E. Lambert, «White and Negro Listeners' Reactions to Various American-English Dialects,» Social Forces 47 (1969): 463-68.

(٢) H. Giles, «Patterns of Evaluation in Reactions to R.P., South Welsh and Somerset Accented Speech,» British Journal of Social and Clinical Psychology 10 (1971): 280-81.

وفي نفس الوقت مع ذلك . فإن هذا الطبيب المتحدث باللهجة الصحيحة لا يتوقع منه إبداء الدفء والود.



شكل (٨) الأهمية الاجتماعية للاتجاهات.

في أي سن تبدأ الاتجاهات في إظهار نفسها في السلوك؟ عملت مارجريت بيركس Margeret Birks مع الأطفال من الخامسة إلى الثامنة عشرة كي تكون فكرة عن هذا السؤال[٣]. فقد طلب من الصغار البروتستانت الإجابة على السؤال «كيف ترى اليهود؟» وحللت إجاباتهم للبحث فيما يختص بالتحيز؟. وقد وجد أنه في سن الخامسة لم يعبِّر أي منهم عن أي تحيز أو تمييز، بينما عبَّر ٢٧٪ منهم في سن العاشرة عن ذلك. وكان الأطفال بحلول العاشرة يبدون التمييز بوضوح باستبعاد الأطفال اليهود من جماعة أصدقائهم. ولوحظ

(٣) M. Birks, «Discrimination Among Jewish and lished M. A. thesis, McGil University, 1957). Protestant Children» (unpub

نفس الشيء في مدن أمريكية كبيرة أخرى. وكان الأطفال الإيطاليون بدءًا من الفصل الخامس، يختارون الإيطاليين كأصدقاء، بينما يختار الأطفال اليهود يهوداً آخرين كأصدقاء(٤). فما الذي يكمن خلف هذه التغيرات القابلة للتنبؤ في رؤية الآخرين مع نمو الأطفال، وكيف تبدأ هذه التغيرات؟.

ونركز في هذا الفصل بوضوح على شكل واحد خاص من أشكال التوافق ـ نمو الاتجاهات. وقد كانت طبيعة الاتجاهات ووظيفتها موضع الاهتمام الرئيسي لعلماء النفس الاجتماعيين، على مرّ السنين لأنها معقّدة ومثيرة للاهتمام ولها دلالة اجتماعية هامة. والأمثلة التي قدمناها لتوّنا تعرض فقط للاتجاهات المتحيِّزة. وسوف نستخدم التحيز كأحد أمثلتنا الرئيسية على الاتجاهات لأن دلالته الاجتماعية قد حفّزت على تكوين الكثير من النظريات وإجراء الكثير من الأبحاث، ولأن التحيز يلقي الضوء على المكوِّنات الرئيسية في كل الاتجاهات. وسنحدِّد أولاً ما الذي نعنيه بالاتجاهات ونصف خصائصها العامة، ثم سنبيِّن بأمثلة محددة من خلال البحوث كيف تقاس الاتجاهات. ثم نوضح بعد ذلك كيف تؤثر الاتجاهات على سلوكنا وشخصياتنا وتشكلها، والعكس بالعكس. وأخيراً، سوف نفسِّر كيف تتشكَّل الاتجاهات وكيف يمكن تغييرها (وذلك على قدر ما نستطيع مستعينين بالحقائق المعروفة الآن).

طبيعة الاتجاهات

الاتجاه هو أسلوب منظم متسق في التفكير والشعور ورد الفعل تجاه الناس والجماعات والقضايا الاجتماعية، أو تجاه أي حدث في البيئة بصورة عامة. والمكوِّنات الرئيسية للاتجاهات هي الأفكار، والمعتقدات، والمشاعر أو الانفعالات، والنزعات إلى رد الفعل. ويمكننا القول بأن الاتجاه قد يتشكل عندما تترابط هذه المكوِّنات إلى حد أن ترتبط هذه المشاعر المحددة والنزعات إلى رد الفعل بصورة متسقة مع موضوع الاتجاه. وتنشأ اتجاهاتنا خلال التعامل مع

(٤) See J.H. Criswell, «A Sociometric Study of Race Cleavage», Archives of Psychology, no. 236 (1939).

بيئاتنا الاجتماعية والتوافق معها. وبمجرد تكوّن الاتجاهات فإنها تضفي النظام على أسلوب ردود أفعالنا وتيسر التوافق الاجتماعي. وفي المراحل الأولى لنمو الاتجاه، يمكن أن تتعدَّل مكوِّناته من إجراء التجارب الجديدة. ولكن في مرحلة تالية قد تصبح الاتجاهات غير مرنة ونمطية، وذلك لأننا قد تشجعنا مع مرور فترات زمنية طويلة على رد الفعل تجاه أحداث وجماعات معينة بصورة مقنَّنة. ومع رسوخ الاتجاه في الثبات نصبح أكثر استعداداً لتصنيف الأشخاص أو الأحداث إلى فئات طبق أنماط فكرية ذات صبغة انفعالية بحيث لا نعود قادرين على التعرف على الصور الفردية أو النادرة. وتقلِّل الاتجاهات الثابتة أو المتحيِّزة من الثراء الكامن في بيئاتنا وتقيِّد من ردود أفعالنا.

ولسنا على وعي كامل بكل اتجاهاتنا ولا نعي التأثير الضخم الذي تمارسه على سلوكنا الاجتماعي. ولكن إذا حلَّلنا أنفسنا بعمق أكثر نستطيع أن نتعلَّم الكشف عن وظيفة الاتجاهات المنتقاة القوية. فإذا نشأ لدى فرد ما اتجاه قوي سلبي أو إيجابي تجاه الشيوعية، مثلاً، فإنه ينظر إلى أي فعل يقوم به الشيوعيون أو المعادون للشيوعية ويقيِّمه بطريقة متحيِّزة. ومع تحليل النفس بعناية، يستطيع هذا الشخص بالفعل أن يحس برد فعله المتشكِّك أو الكاره (أو الفخور والمتوحِّد) عندما يسمع بنشاطاتهم. وبالمثل، فعندما يتبيَّن أن شخصاً تعرَّفنا به حديثاً له نفس آرائنا تجاه قضايا اجتماعية متنوعة، فإننا نستطيع أن نحس بنمو مشاعر حسنة تجاهه.

ومن خلال اللمحات الاستبطانية لوظيفة الاتجاهات في أنفسنا يمكننا أن نصبح أكثر حساسية للاتجاهات لدى الآخرين. وفي الحقيقة، فنحن نبذل الكثير من الطاقة في التفاعل الاجتماعي محاولين التحقق من اتجاهات الآخرين. لكن الناس لا يكشفون عن اتجاهاتهم بصورة واضحة. وهم يتعلمون من خلال التجربة الاجتماعية أن يخفوا اتجاهات معينة عن معارفهم العرضيين، أو حتى عن أصدقائهم المقربين. ولأن هذا يبدو كما لو كان استراتيجية نمطية فقد استخدمنا مصطلح النزعة لرد الفعل بدلاً من رد الفعل للمكوِّن الثالث من مكوِّنات الاتجاهات كي نشير إلى أن الاتجاهات لا يُعبر

عنها بصورة علنية بالضرورة. ونتيجة لهذا، غالباً ما يتوقف النجاح في التفاعل الاجتماعي على مهارة الفرد في استنتاج أفكار، ومشاعر، ونزعات رد الفعل عند الآخرين، وذلك من خلال إشارات سلوكية دقيقة.

ومن الخواص الإنسانية الشائعة أن نكوّن الاستنتاجات عن اتجاهات الآخرين ثم ننظم تصرفاتنا طبقاً لها. فقد نستخلص، مثلاً، من عينات محدودة وصغيرة من سلوك شخص آخر أنه متحرِّر، أو متفاهم، أو غير متحيِّز، ثم يكون رد فعلنا تجاهه بالأسلوب الذي نعتقد أنه ملائم. وعلى الرغم من أننا جميعاً نقوم بهذه الاستنتاجات إلا أننا نختلف في قدرتنا على الاستنتاج بصورة دقيقة. فالشخص الحساس اجتماعياً ماهر في استنتاجاته، إلا أن بعضنا في الواقع حساسون جداً لاتجاهات الآخرين إلى درجة أنهم يفقدون القدرة على التفاعل الاجتماعي. ومن ناحية أخرى، فإن الشخص المرتبك اجتماعياً غالباً ما يخطىء أو يسيء فهم الإشارات المتاحة ويستخلص استنتاجات غير صحيحة عن اتجاهات شخص آخر وذلك لأن اتجاهاته هو تتدخل في العملية. وهكذا، فبإقناع نفسه أن آراءه هو هي الآراء المنطقية الوحيدة، قد يفترض خطأً أن الآخرين يشاركونه تحيزه الخاص. ولكن حتى الشخص المرتبك اجتماعياً يستطيع تعلم التعرف على اتساق طرق ردود فعل شخصي آخر ويستطيع استخلاص استنتاجات موثوق بها عن اتجاهاته. فهو يستطيع، مثلاً، أن ينتفع بتجاربه مع أصدقائه. والأصدقاء الحميمون الذين يتناقشون بلا حرج في خلافات الأفكار والمشاعر التي تتعلق بالمواضيع الهامة المشتركة يعلمون بعضهم البعض كيفية إجراء تقديرات أكثر دقة لاتجاهاتهم.

قياس الاتجاهات:

طوَّر علماء النفس الاجتماعيون عدداً من الأساليب المنظمة لاستنتاج وقياس الاتجاهات. وإذا أريد لأداة القياس أن تكون نافعة فلا بد، بالطبع، أن تسجل تنوعات الكم بصورة ثابتة لكي يمكن مقارنة العناصر المقاسة وترتيبها.

وتختبر وسائل قياس الاتجاهات، مثلها في ذلك مثل غيرها من الأدوات، ويعاد استخدامها حتى تعكس بثبات درجات الاتجاهات المواتية وغير المواتية. ومع ذلك، تنشأ مشاكل خاصة بالنسبة لوسائل القياس النفسي هذه. فلأن الناس - وكذلك اتجاهاتهم - يتغيرون أحياناً من فترة لأخرى، يصبح من الصعب تحديد درجة ثبات مقياس ما. وبالإضافة إلى ذلك، فليس من الممكن إجراء قياس مباشر للعمليات النفسية المعقدة مثل الاتجاهات. ولأن معظم الناس يقدمون أوصافاً ناقصة وسطحية ومشوهة في الغالب لاتجاهاتهم، فإنه يتحتم على علماء النفس أن يكونوا ماهرين بقدر الإمكان في استنتاج وجود اتجاه ما وخصائصه من معلومات غالباً ما تكون مموهة عن أفكار ومشاعر الشخص ونزعاته إلى رد الفعل. وتتطلب الاستنتاجات غير المباشرة عن الاتجاهات اختباراً دقيقاً للصدق - أي أن مقاييس الاتجاه لا بد وأن تقيس بالفعل ما يفترض أن تقيسه وليس أي عملية نفسية أخرى.

وعلى الرغم من أنه يمكن الحصول على معلومات لاستنتاج الاتجاهات من خلال الملاحظة المنظمة للناس في مواقف اجتماعية مرتبة خصيصاً لذلك، إلا أن هذا المدخل يستغرق الكثير من الوقت ويبدو غير طبيعي في نظر الأفراد الخاضعين للملاحظة. ولذلك طوّر علماء النفس إجراءات بديلة. ففي حالة مثالية يطلب من المشتركين تخيّل أنفسهم في مواقف اجتماعية محددة وإعطاء معلومات عن أفكارهم ومشاعرهم والطرق المحتملة لتصرفهم في مثل هذه المواقف. وقد طلب إيموري بوجاردوس Emory Bogardus في عام ١٩٢٥ من المشتركين في تجربته أن يتخيّلوا أنفسهم في أشكال مختلفة للاتصال الاجتماعي بالمهاجرين (فلنقل مثلاً المهاجرين الصينيين)، وأن يوضحوا ما إذا كانوا يحبون أن يكون هؤلاء أصدقاءهم الحميمين أم جيرانهم أم زملاءهم(٥). وتراوحت المواقف من القبول بهم كشركاء في الزواج إلى رفضهم حتى كزوار في بلد الشخص. وقد ساعد مقياس البعد الاجتماعي لبوجاردوس على ترتيب

---

(٥) E. S. Bogardus, «Measuring Social Distance,» Journal of Applied Sociology 9 (1925): 299-308.

المفحوصين من حيث نزعاتهم إلى رد الفعل. وهكذا، فالبعض يوافق على القبول بالصينيين كجيران، بينما يقبل البعض الآخر، مظهرين بذلك اهتماماً أقل بالبعد الاجتماعي، أن يكون الصينيون أصدقاء حميمين أو شركاء في الزواج. (ويتوقف سلوك المفحوصين بهذه الطريقة في الأطر الاجتماعية الحقيقية على درجة التساهل في الموقف نفسه وعلى حدة النزعات إلى رد الفعل). وقد كان مقياس بوجاردوس نافعاً في البحث في الاتجاهات على الرغم من أوجه قصوره: فهو لا يعطي مؤشراً لدرجة أو شدة النزعة لرد الفعل، كذلك فهو لا يتيح الفرصة للحصول على معلومات عن أفكار ومشاعر المفحوصين. وتدمج الأساليب التي طوّرت مؤخراً كل مكوّنات الاتجاهات الثلاثة، وتضمن تقدير التغيّرات في كل منها[٦].

ولنتابع معاً مثلين عن كيفية قياس علماء النفس الاجتماعيين للاتجاهات. ولنفترض أننا مهتمون بتحديد اتجاهات الأمريكيين تجاه المهاجرين القادمين منذ فترة قليلة. وفي تخطيطنا للدراسة بحيث يمكن مقارنة المجتمعات المحلية ذات الأحجام المختلفة، قد نعمد إلى الظن بأن المقيمين في المدن الكبرى يكونون أقل حساسية من سكان المجتمعات المحلية الصغيرة تجاه وجود المهاجرين. وربما نجادل مقدماً أيضاً بالقول بأن الحساسية تجاه المهاجرين تتضح بوجه خاص لدى المهددين بفقد وظائفهم للمنافسين الجدد، أو لدى المقيمين في أحياء يحتمل جداً أن ينتقل المهاجرون إليها. ويمكن الإجابة على هذه الأسئلة باختيار عيّنات ممثلة من المفحوصين من خلفيات اجتماعية اقتصادية متنوعة ومن أحياء مختلفة في كل مجتمع محلي يخضع للدراسة. وعلى المستوى الشخصي قد نتوقع أن تكون هناك سمة عامة من التمركز العنصري عند الذين تكون لهم اتجاهات غير موالية ضد المهاجرين. ولكي تكون عندنا معلومات لاختبار مثل هذه الفكرة يمكننا ان ندخل المقاييس المقننة للتمركز العنصري والتحيز المعمم.

---

(٦) See. H. Triandis, Attitude and Attitude Change (New York: John Wiley, 1971).

ولنفترض أننا قررنا استخدام طريقة الاستبيان لقياس الاتجاهات نحو المهاجرين، وسوف نجعل من مقارنات نمط (موافق أو غير موافق) ودرجة الاتجاه اهتمامنا الرئيسي. فتتألف عندئذ فقرات الاستبيان بحيث تمثل المكونات الثلاثة للاتجاهات. ويحصل المفحوصون على فرصة الموافقة أو عدم الموافقة على كل سؤال، مما يشير إلى نمط الاتجاه؛ أما شدة الاستجابة فتنعكس فيما إذا كان المفحوصون يوافقون بشدة، أو «يوافقون»، أو «غير متأكدين»، أو «لا يوافقون»، أو «لا يوافقون بشدة». فعلى سبيل المثال، نجد أن فقرتي الاختبار التاليتين: «عموماً أعتقد أن المهاجرين جديرون بالثقة كأي شخص آخر»، و«يبدو أن المهاجرين ينجبون الأطفال في المقام الأول ليرسلوهم إلى العمل»، تسمحان للمشتركين بالتعبير عن أفكارهم ومعتقداتهم تجاه المهاجرين. أما فقرتا الاختبار التاليتان: «تضايقني الطريقة التي يتمسك بها المهاجرون بلغتهم وعاداتهم»، و«أنا سعيد بلعب أطفالي مع أطفال المهاجرين» فإنهما تسمحان بالتعبير عن المشاعر والانفعالات بصدد المهاجرين. أما الفقرات: «مستعد تماماً للعمل عند صاحب عمل مهاجر» و«يحتمل أن أنتقل إذا سكن الكثير جداً من المهاجرين في منطقتي» فهما تسمحان بالتعبير عن النزعات إلى رد الفعل. وإذا صممت عدة أسئلة لقياس كل مكون للاتجاه فإن اتساق تنظيم المكونات يمكن قياسه عندئذ. وبالإضافة إلى ذلك، فإذا كانت نصف الأسئلة مصاغة بكلمات مواتية، ونصفها الآخر بكلمات غير مواتية، فإننا نستطيع تحديد ما إذا كان يتم التعبير فعلاً عن اتجاه (وفي هذه الحالة سيوافق المفحوصون على الأسئلة المصاغة بشكل، ولا يوافقون على الأسئلة المصاغة بالشكل المضاد)، أم عن مجرد النزعة إلى الانصياع (الموافقة بلا تمييز على أية مقولة مواتية كانت أم غير مواتية).

ونعطي الاستبيان أولاً في مناسبتين مختلفتين لجماعة ممثلة للمفحوصين لتحديد درجة الثبات. ويعتبر الاستبيان ثابتاً إذا حظيت جميع الأسئلة على نفس الإجابات في المناسبتين؛ وعندئذ تستبعد الأسئلة غير الثابتة. ويمكن أن نفحص صدق الاستبيان بطرق عدة، يمكن مثلاً أن تزودنا لجنة من رؤساء العمال في إحدى الصناعات بأسماء العمال الذين عرفت عنهم صداقاتهم للعمال

المهاجرين وأسماء أولئك الذين أظهروا العداء تجاه المهاجرين العاملين. ويكون الاستبيان صادقاً بقدر سهولة إمكانية تمييز الجماعات الفرعية الصديقة والمعادية من خلال الدرجات الكلية القائمة على إجابات كل الأسئلة. ونستطيع أيضاً تقدير قيمة كل سؤال بإجراءات فنية معينة بحيث يمكن إلغاء الأسئلة الزائدة عن الحاجة. وعندما تستوفى الحدود المعقولة للثبات والصدق والفعالية يصبح الاستبيان أداة بحث مفيدة.

وقد تم الكشف عن مدى واسع من الاتجاهات عندما استخدم مقياس من هذا النوع لدراسة الاتجاهات نحو المهاجرين في مجتمع كندي[٧]. وهذه المسألة متصلة بالكنديين لأن واحداً من كل ثمانية منهم هو مهاجر أتى بعد الحرب. وقد كشفت الدراسة عن أن الكنديين القدامى ذوي الاتجاهات المواتية نحو المهاجرين كانوا في وضع اقتصادي طيب، وكانوا يستطيعون بسهولة أكثر أن ينظموا اتصالاتهم مع المهاجرين، على العكس من الفقراء الذين كانوا على اتصال ومنافسة دائمين مع القادمين الجدد إلى المجتمع. وهكذا تمكنت صفوة المجتمع من إبداء الخير ورؤية قيمة المهاجرين للأمة ككل؛ بينما كان لدى الطبقة العاملة الكثير من الهموم المباشرة والشخصية بشأن المهاجرين كمنافسين.

وقد فتح ريتشارد كريستي Richard Christie وفلورنس جايس Florence Geis باب المناقشة أمام إحدى أكثر الموضوعات إثارة في حقلنا هذا بتأليف استبيانات لقياس اتجاه أكثر تعقيداً ــ ألا وهو الميكيافيلية[٨]. والميكيافيلية هي النزعة إلى استغلال الناس الآخرين والتمتع بذلك. وأظهر كريستي وجايس، كما أظهر ميكيافيلي في كتاباته في القرن السادس عشر، أن هناك على الأقل ثلاثة مكونات للميكيافيلية: رأي بأن الأشخاص الآخرين هم عموماً جبناء وضعاف، وميل إلى استخدام الحيلة والغش في الاتصالات الشخصية، ثم

---

(٧) W. E. Lambert, «What Ae They Like, These Canadians?» Canadian Psychologist 11 (1970): 334-66.

(٨) R. Christie and F. Geis, Studies in Machiavellianism (New York: Academic Press, 1970).

إغفال عام لـلأخلاق التقليـدية. وينعكس كـل جانب من هـذه الجوانب في فقرات استبيانية منتقاة بعناية تم اختبارها من حيث قـدرتها التمييزية. فعـلى سبيل المثال، إن الفقرة: «كان بارنوم على حق عندما قال إن مغفلاً يولـد كل دقيقة» تمثل أول جانب؛ والفقرة: «من الحكمة تملق الأشخاص المهمين» تمثل الجانب الثاني؛ والفقرة: «الذين يعانون من أمراض مزمنـة يجب أن يكون لهم اختيار الموت بـدون ألم» تمثل الجـانب الثالث. وتقـدم إجـراءات البحث إلى المفحوصين وسيلة للتعبير عن شدة موافقتهم أو عدم موافقتهم على كل فقرة. وبالإضافة إلى ذلك، طـوّر كريستي وجـايس طريقـة مـاهـرة لقياس النـزعات الميكيافيلية بطريقة دقيقة باستخدام أسلوب الاختيار المقيد (المحدد) على مقياس الميكيافيلية مما يسمح للمفحوص بأن يظن أنه يخفي مشاعره الحقيقية بينما هو في الحقيقة يكشف عنها[٩].

وفي القسم التالي سنناقش كيف تؤثـر الاتجاهـات، كالميكيـافيلية، عـلى السلوك. وسنقارن أيضاً مقاييس الاستبيانـات بالإجـراءات البديلة التي تقلّل اعتمـادها عـلى تعاون المفحـوصين. وتستخـدم هذه البـدائل المـواقف المعـدة خصيصاً والتي تدفع المفحوصين إلى الكشف عن أفكارهم الخاصة ومشاعرهم ونزعاتهم إلى رد الفعل بدون أن يعوا أنهم يفعلون ذلك.

وظيفة الإتجاهات :

تلعب الاتجاهات أدواراً هامة في تحديد سلوكنـا. فهي تؤثر، مثـلاً، في أحكامنا وإدراكنا للآخرين؛ وهي تؤثر على سرعة وكفاءة تعلمنا؛ وهي تساعد في تحديد الجماعات التي نرتبط بها، والمهن التي نختارها في النهاية، بـل وحتى الفلسفة التي نعيش بها. وسوف نستخدم هنا عدة أمثلة من البحوث لنبين كيف تؤثر الاتجاهـات في السلوك. وفي المثال الأول، كـان الباحثـون يهتمون بـردود أفعال الجماعات أكثر من اهتمامهم بالأفـراد. وبدلاً من قيـاس اتجاهـات كل

(٩) The interested reader can look this up in Christie and Geis, Studies in Machiavellianism, Chap. 2.

شخص، افترض الباحثون أن غالبية أعضاء الجماعات المدروسة كانوا يعتنقون اتجاهات نمطية تؤثر، لو صح الافتراض، في سلوك الجماعات بطرق يمكن التنبؤ بها. وفي الأمثلة الأخرى كانت التنوعات في خط ودرجة اتجاهات الفرد مركز الاهتمام الأول، وأجري قياس هذه التنوعات باستخدام أساليب الاستبيان.

الاتجاهات والأحكام الاجتماعية:

نفذ المثل الأول في مونتريال، وهو مجتمع يكشف تاريخه عن انقسام فرنسي - إنجليزي له نفس الدلالة الاجتماعية مثل انقسام الشمال - الجنوب بالنسبة للجنوبيين في الولايات المتحدة[١٠]. وكان هدف الدراسة تحديد كيف ينظر سكان مونتريال المتحدثين بالفرنسية والمتحدثين بالإنجليزية إلى بعضهم البعض. وحيث أن أعضاء الجماعتين الثقافيتين يُعرفون من اللغة التي يستخدمونها، قرر الباحثون استخدام اللغة المنطوقة كوسيلة لإبراز الاتجاهات النمطية. وفي الجزء الأول من الدراسة استمع الطلبة الكنديون الجامعيون المتحدثون بالإنجليزية إلى الأصوات المسجلة لمتحدثين بالإنجليزية والفرنسية (كلهم يقرأون نفس الفقرة)، وأوضحوا على قوائم للاختبار رأيهم فيما قد تكون عليه السمات الشخصية للمتحدثين. وقيل للطلبة إن المهمة تشبه تخمين خصائص شخص يسمعه المرء من خلال التليفون للمرة الأولى. وقد استمعوا إلى عشرة متحدثين وحكموا على شخصياتهم، وكان بعض هؤلاء يتحدثون الفرنسية. وقيل للمشتركين أن يتجاهلوا اللغة ويركزوا على الصوت والشخصية عند تقييمهم. ولم يذكر للطلبة أن ما يراد منهم في الحقيقة هو سماع أصوات لخمسة يتحدثون اللغتين في طلاقة تامة، يقرأون مرة باللغة الإنجليزية ومرة أخرى باللغة الفرنسية بلكنة كندية. وافترض الباحثون أنه سيكون من الصعب للغاية على الكنديين تجاهل لغة الكلام، وأنه يحتمل أن تنبع أية فوارق في الشخصية للقراء بالإنجليزية والفرنسية من الاتجاهات النمطية التي قد طوّرها المشتركون بالفعل تجاه أعضاء هاتين الجماعتين الثقافيتين.

---

(١٠) W. E. Lambert, «A Social Psychology of Bilingualism,» Journal of Social Issues 23 (1967): 91-109.

وقد تبينَّ أن القراء بالإنجليزية حظوا على تقييم أكثر تفضيلاً من القراء بالفرنسية. فقد نظر المفحوصون الكنديون الإنجليز، مثلاً، إلى القراء بالإنجليزية باعتبار أنهم أحسن منظراً، وأطول قامة، وأكثر ذكاء، وأكثر قابلية للثقة، وأطيب، وأكثر طموحاً، وأحسن شخصية من القراء بالفرنسية. وقد نظر إلى القراء بالفرنسية في سمة واحدة فقط بصورة أكثر تفضيلاً - ألا وهي الحس الفكاهي.

وفي الجزء الثاني من الدراسة مرَّ طلاب الجامعة الكنديون الفرنسيون بنفس الإجراء. والمدهش أنهم أيضاً قد قيَّموا القراء بالإنجليزية بصورة أكثر تفضيلاً من تقييمهم للقراء بالفرنسية، وذلك من حيث المنظر، وطول القامة، والقيادية، والذكاء، والثقة بالنفس، والاعتماد عليهم والطموح، والنزعة الاجتماعية، والشخصية، والقابلية لإثارة الإعجاب. وتشير هذه النتيجة إلى أن الكثير من الشباب الكندي الفرنسي ينظرون إلى جماعتهم الثقافية باعتبار أنها تثير الشعور بالدونية (النقص). وغالباً، في الواقع، ما يعبِّر الكنديون المتحدثون باللغتين عن مثل هذا الشعور بالنقص حيث يشعرون بأن كلتا الجماعتين الثقافيتين تستقبلانهم أفضل عندما يتحدثون بالإنجليزية. وهم يشعرون عندما يتحدثون بالإنجليزية بازدياد الأهمية كما لو كانت الجماعة الاجتماعية التي تستمع لهم تعتبرهم أكثر قيمة.

وهكذا فإن ردود فعل الطلبة الكنديين الفرنسيين تظهر أن اتجاهات أعضاء جماعة الأقلية تتأثر باتصالها مع جماعات ينظر لها على أنها ذات مكانة اجتماعية أعلى. وقد لاحظ هذه النزعة باحثون آخرون في مواقف اجتماعية مختلفة للغاية. فاليهود، مثلاً، في المجتمعات التي تنظر إليهم فيها جماعات الأغلبية على أنهم ذوو مكانة متدنية يعتنقون المعتقدات المعادية للسامية، وبالمثل يعتنق السود اتجاهات معادية للسود. ويبدو أن أعضاء جماعات الأقلية في سعيهم لتحسين مكانتهم أو تدعيم إحساسهم بالقيمة يتوحدون مع الاتجاهات النمطية أو المتحيزة لذوي السلطة، ويقومون باستدخالها بدون وعي.

وعادة ما تجري التغيرات الثقافية واللغوية في إطار الإحساس بالنقص.

فمنذ عام ١٩٥٨ عندما أجريت دراسة مونتريال التي تعرضنا لها لتونا قامت حركة كندية ـ فرنسية للمطالبة بالحقوق المدنية ـ وهي تشبه إلى حد كبير حركات التحرير عند السود وذوي الأصل المكسيكي والشعوب الهندية في الولايات المتحدة ـ ووصلت إلى ذروتها عام ١٩٧٠ في شكل مجموعة انفصالية من الكنديين الفرنسيين تحولت إلى الخطف والعنف. ويطالب الزعماء السياسيون الأقل تطرفاً الآن بوضع منفصل لمقاطعة كوبيك وبالحقوق السياسية والمهنية المتساوية للكنديين الفرنسيين في المؤسسات الفيدرالية. وفيما يبدو أن الإحساس بالنقص أصبح لا يحتمل. ويمكن للمرء أن يتوقع حدوث تغيرات في اللغة. فهناك في الوقت الراهن حركة قوية «لتحسين» الفرنسية الكندية بجانب حركة مضادة وإن كانت أصغر لزيادة الفخر بتميّز اللغة الفرنسية الكندية. ومع ذلك، يبدو أن مشاعر النقص هذه تستعصي على التغيير. إذ تظهر الدراسات الأخيرة عدم وجود أي تغير في صورة الذات لدى الكنديين الفرنسيين[11].

الاتجاهات والتعلم:

إذا طلب منك تعلم سلسلة من الحجج تساند وجهة للنظر لا تؤمن بها، فهل تتدخل اتجاهاتك لتجعل من الصعب عليك تمثل الأفكار الجديدة؟ وُضع هذا السؤال في محك الاختبار وتبين أن الإجابة عليه أكثر تعقيداً مما قد يظن للوهلة الأولى[12]. وكان الموضوع هو العزل الاجتماعي. واختيرت مجموعتان من طلبة الجامعات البيض من الجنوب الأمريكي ليكونوا هم المفحوصون في

(١١) A. d'Anglejan and G. R. Tucker, «Sociolinguistic Correlates of Speech Style in Quebec.» in Social and Ethnic Diversity in the American Speech Community, ed. R. W. Shuy (Washington, D. C.: Georgetown University Press, 1972); T. LeClerc, «Francais académique et Franco-Quebécois: Evaluation de ces deux codes linguistiques par les adolescents Canadiens francais.» (Unpublished M.A. thesis, Institut de Psychologie, Université de Montréal, 1971).

(١٢) E.E. Jones and J. Aneshansel, «The Learning and Utilization of Contravaluent Material,» Journal of Abnormal and Social Psychology 53 (January 1956): 27-33; E.E. Jones and R. Kohler, «The Effects of Plausibility on the Learning of Controversial Statements,» Journal of Abnormal and Social Psychology 57 (May 1958): 315-20.

التجربة: تؤيد إحداهما العزل الاجتماعي بوضوح، بينما تعارضه الأخرى. وقد تم قياس اتجاهاتهما باستخدام استبيان صمم خصيصاً لذلك. وطلب من المجموعتين أن يتعلموا جيداً أحدى عشرة مقولة ضد العزل الاجتماعي مثل «لا علاقة لقضية التعلم الزنجي ـ الأبيض المشترك بالزيجات بين السلالات المختلفة»، أو «إن الزنجي يشير إلى التفاوت الأكبر بين النظرية والتطبيق في نظامنا الديمقراطي». وقرأ كل مفحوص المقولات الإحدى عشرة بصوت مرتفع، ثم حاول أن يستعيد ما أمكنه منها. ومرَّ المفحوصون بهذه العملية خمس مرات وتحددت كفاءة الاستدعاء لكل مرة. وطلب من مؤيدي العزل الاجتماعي أن يتعلموا الحجج المناهضة أي التي تعارض وجهة نظرهم، بينما تعلم المعارضون للعزل الاجتماعي المادة المتمشية مع اتجاهاتهم.

وكانت نتائج التجربة واضحة. فقد تعلم الطلبة المعارضون للعزل الاجتماعي الحجج المناهضة له بصورة أكفأ من حفظ المؤيدين له لنفس هذه الحجج. وبمعنى آخر، فإن المادة المتمشية مع الاتجاهات القائمة تُستوعب بصورة أسرع. ويبدو أن الاتجاهات عملت كمرشح يدخل الآراء المتمشية معه إلى الذاكرة بسهولة، لكنه يوقف أو يشوِّه الآراء غير المقبولة.

لنفرض أن الطلبة أخبروا بأن عليهم استخدام هذه الحجج أكثر من ذلك ـ استخدامها مثلاً ـ لدحض الآراء المقابلة في مناقشة. فهل سيستمر تعلم الطلبة للآراء المتمشية بصورة أفضل؟ ولاختبار هذه الفكرة أبلغت مقدماً مجموعتان أخريان إحداهما مؤيدة والأخرى متعارضة للعزل الاجتماعي بأن عليهما استخدام هذه المقولات فيما بعد لمواجهة بعض المقولات الأخرى المؤيدة للعزل الاجتماعي والتي ستطرح عليهم. وفي هذه الحالة يتبين أن المؤيدين للعزل الاجتماعي قد تعلموا الحجج المعارضة له بكفاءة أكثر مما فعل المعارضون له. وبمعنى آخر، يبدو أن الطلبة المؤيدين للعزل الاجتماعي قد أصبحوا أكثر انتباهاً للحجج المضادة للعزل الاجتماعي، لأنه كان من الضروري لهم معرفة هذه الأفكار المناهضة لاستخدامها في ردهم خلال المناقشة القادمة. ويبدو أن الحجج المضادة للعزل الاجتماعي مرَّت بسهولة بالغة خلال

أنظمة الترشيح عند المعارضين له الذين افترضوا بثقة زائدة أنهم يفهمون هذه الأفكار تماماً.

وفي امتداد لهذه التجربة تساءل جونز Jones وكوهلر Kohlerعما إذا كانت هذه الاتجاهات تؤثر على كفاءة التعلم بنفس الطريقة إذا ما كانت هذه الحجج المطلوب تعلمها تتمشى معها، ولكنها غير مقنعة منطقياً. وكما حدث من قبل اختارا طلاباً ذوي اتجاهات مؤيدة أو معارضة للعزل الاجتماعي، وطلبا منهم تعلم اثنتي عشرة مقولة، ست منها تؤيد العزل الاجتماعي وست تعارضه. وداخل كل مجموعة من المقولات الست كانت توجد ثلاث غير مقنعة تقوم على مقدمات غير منطقية («إذا كان مقدراً للزنوج والبيض أن يعيشوا معاً، لما انفصلوا أبداً منذ بداية التاريخ») وثلاث أخرى مقنعة («يتحتم على أهل الجنوب تحمل انخفاض المستويات التعليمية إذا استسلموا للضغوط العاملة على الدمج العنصري في المدارس»). وأظهرت النتائج بصورة مقنعة للغاية أن كلتا الجماعتين من الطلبة تعلمت بصورة أفضل المقولات المتمشية مع اتجاهاتها إذا كانت مقنعة. ولكنهم تعلموا الحجج المناهضة بصورة أفضل عندما كانت غير مقنعة. وتبين هذه النتائج أن الناس يحمون قيمهم واتجاهاتهم بدعمها بحجج مؤيدة جيدة وبزيادة عدم المعقولية في وجهات النظر المعارضة.

وهذه الدراسات جيدة التصميم أجراها باحثون من الطراز الأول. ويمكننا استخدامها للإشارة إلى لغز مهم يرتبط بالبحث، لا سيما الأبحاث الاجتماعية ذات الصلة: لماذا يصعب تكرار دراسات معينة حتى مع بذل جهود أمينة تماماً لإعادة خلق نفس الظواهر بتفاصيل تبلغ الكمال؟ والفشل في إعادة الدراسة أمر هام لأنه يؤدي إلى حشد فريق بحث آخر لإعادة فحص البيانات، مما يؤدي بالضرورة إلى حل النتائج المتعارضة. وهذه إحدى الطرق التي تتقدم بها المعرفة.

وفي هذه الحالة أعيد إجراء البحث الذي قام به جونز وكوهلر على يد

فريق بحث منفصل، وقد فشل كلاهما في تأكيد النتائج الأصلية[١٣]. وفي الواقع، وجد جرينوالد Greenwald وساكامورا Sakamuraأن الاتجاهات المؤيدة أو المعارضة للتورط الأمريكي في فيتنام لم تؤثر على تعلم المفحوصين للحجج الدعائية المتعلقة بالتورط. ومع ذلك، فإن الأبحاث التي أجريت بعد ذلك تؤيد النتائج الأصلية بصورة أكثر قوة وتساعد على توضيح الملامح في خطة البحث التي تكون أساسية بالنسبة للنتيجة المتوقعة[١٤]. ومع ذلك فلم يسوَّ الموضوع بعد بصورة نهائية.

وتظهر أنواع أخرى من الأدلة أيضاً أن الاتجاهات تقوم بدور حاسم في التعلم. فقد أظهر ألبرت Albert وبرنيس لوت Bernice Lottمؤخراً أن الاتجاهات تؤثر على سرعة وكفاءة التعلم الترابطي[١٥]. وبحث كانونجو Kanungo ودوتا Duttaفي نفس الموضوع مثير للاهتمام بصفة خاصة[١٦]. ففي خلال عملهما بالهند وجدا أن البنغاليين، المعروف عنهم الإحساس القوي بالانتماء إلى الجماعة والفخر بها، يواجهون صعوبات شديدة للغاية في تعلم قائمة من الصفات غير المقبولة والمنسوبة إلى جماعتهم، وذلك بصورة أكثر مما يحدث عندما تكون الصفات موجهة لمجموعة عنصرية أخرى. ومع ذلك، فلم

---

(١٣) P. Waley and S. W. Cook, «Attitude as a Determinant of Learning and Memory: A Failure to Conform,» Journal of Personality and Social Psychology 4 (September 1966): 280-88; A. G. Greenwald and J. S. Sakamura, «Attitude and Selective Learning: Where are the Phenomena of Yesteryear?» Journal of Personality and Social Psychology 7 (December 1967): 387-97.

(١٤) A. Lowin, «Further Evidence for an Approach-Avoidance Interpretation of Selective Exposure,» Journal of Experimental and Social Psychology 5 (July 1969): 265-71; R. Malpass, «Effects of Attitude on Learning and Memory: The Influence of Instruction-Induced Sets,» Journal of Experimental and Social Psychology 5 (October 1969): 441-53.

(١٥) A. J. Lott, B. E. Lott, and M. L. Walsh, «Learning of Paired Associates Relevant to Differentially Liked Persons,» Journal of Personality and Social Psychology 16 (October 1970): 274-83.

(١٦) S. Dutta, R. N. Kanungo, and V. Freibergs, «Retention of Affective Material: Effects of Intensity of Affect on Retrieval», Journal of Personality and Social Psychology 23 (July 1972).

تكون هناك صعوبة تذكر أمام تعلم البنغاليين لقائمة من الصفات المقبولة المنسوبة إلى جماعتهم.

ويبدو أن تعلم اللغة الأجنبية يتوقف أيضاً على اتجاهات المتعلم نحو من يستعملون هذه اللغة، وعلى دوافعه لدراستها(١٧). فإذا وجدت اتجاهات مواتية تجاه الجماعة الأخرى ومعها دافع «متكامل» لدراسة لغتهم (مثل الرغبة الجادة في التعرف على هؤلاء الناس وثقافتهم)، فيحتمل جداً أن ينجح المتعلم بصرف النظر عن موهبته لتعلم اللغات، وذلك بصورة أفضل مما إذا كانت اتجاهاته متشككة أو معادية ودوافعه «وظيفية» (مثل الحاجة إلى اللغة لتسهيل الأعمال مع الجماعة الأخرى).

الاتجاهات ومهارة المساومة:

كيف يؤثر الاتجاه الميكيافيلي على السلوك؟ لقد مُثِّلتْ صورة الشخص الميكيافيلي مؤخراً بتفاصيل كثيرة جداً. والملامح الرئيسية هي البرود والانفصال في المواقف الاجتماعية. ويقوم الميكيافيلي المرتفع (الذي يحصل على درجات عالية على مقاييس الميكيافيلية) بتحديد أهدافه، ثم يناور بالأشخاص أو المواقف حسب أهدافه. ويظهر برودة في مقدرته على النظر مباشرة في أعين متهميه حينما يقوم بإنكار أي سوء تصرف من جانبه. كما تظهر مهارته في المناورة بالآخرين من خلال الخطط التي يقدر على ابتكارها ليضايقهم ويحول أنظارهم إذا تطلب الأمر. ومن الواضح أنه يتمتع بالتلاعب بالآخرين بهذه الطريقة. ومع ذلك، فهو لا يكشف عن هذه السمات إذا كان الموقف ذا بناء منظم بدرجة كبيرة. وبدلاً من ذلك، فهو يتفوق في المواقف الاجتماعية الأكثر تحرراً والتي تسود فيها المواجهة والتي لا توجد فيها معايير واضحة، مما يسمح له باللعب دونما قواعد. وقد تبين لكريستي وجايس من خلال المقابلة بين الميكيافيليين ذوي الدرجات العالية والمنخفضة في مواقف مختلفة متنوعة أن الاتجاه الميكيافيلي يقوم على تجاهل

---

(١٧) W. E. Lambert and R. C. Gardner, Attitudes and Motivation in Second Language Learning (Rowley, Mass: Newbury House, 1972).

الأشخاص الآخرين وفقدان الشعور بشخصياتهم. وعلى الرغم من أن الفرد ذا الميكيافيلية المنخفضة يتورط في مشاعر الآخرين من خلال المشاركة الوجدانية والحساسية، إلا أن الشخص ذا الميكيافيلية المرتفعة يبقى بارداً يتلاعب بالناس.

وهناك أيضاً فوارق في درجة الميكيافيلية من جيل لجيل. إذ يبدو أن التلاعب بالآخرين قد أصبح وسيلة أكثر قبولاً للتفكير والسلوك عند الشباب في مجتمعنا. وربما كان هذا أثراً جانبياً طبيعياً لنظام القيم التكنولوجي في عصرنا. وسواء أردنا أن نتكيَّف مع التيار أو نقف ضده، فنحن بحاجة إلى فهم أساس الاتجاه في هذه الظاهرة ومصادره. ولهذا فلنفحص جانباً من جوانب الميكيافيلية بالتفصيل: المهارة في المناورة.

لقد استدعى ثلاثة طلاب جامعيين معاً للاشتراك في تجربة، وقيل لهم: «ستسنح لكم فرصة كسب بعض النقود إذا كنتم قادرين على المساومة. ستوضع أوراق نقد من فئة الدولار على المائدة أمام ثلاثتكم. وتنتهي اللعبة عندما يعقد لاعبان اتفاقاً لا يستطيع الثالث أن يُفشله. وتذهب النقود إلى اللاعبين اللذين عقدا الاتفاق وتقسم بينهما». وقد اختير الرجال مقدماً على أساس درجاتهم العالية والمتوسطة والمنخفضة على مقاييس الميكيافيلية. وتكرر هذا الإجراء مع عدد كبير من الفرق الثلاثية.

وقد ربح الأشخاص ذوو الميكيافيلية المرتفعة أشواطاً أكثر (لم يفشل أي ميكيافيلي مرتفع أبداً في أن يكون طرفاً في زوجي رابح). بل إنهم أيضاً يكسبون نقوداً أكثر حيث كان المعدل ٥,٥٠ دولارات للميكيافيلي المرتفع و٣,١٥ دولارات للمتوسط، و١,٣٠ دولار للمنخفض. وقد كسب الميكيافيليون المرتفعون بالسيطرة على تفاعلات الثالوث. وكان اتجاههم البارد اللاشخصي هو الذي ساعدهم على اختيار أي من الشخصين الآخرين يمكن أن يسهل التغلب عليه في المساومة والتلاعب به.

وقد تتبعت دوروثيا براجنسكي Dorothea Braginsky الميكيافيلية في

دراستها إلى فترة الطفولة[١٨]. وعدَّلت فقرات الميكيافيلية وأعادت صياغتها لتكوِّن مقياساً «للطفل الميكيافيلي» لاستخدامه مع المفحوصين في تجاربها من سن العاشرة إلى الثانية عشرة. وقدمت دوروثيا براجنسكي نفسها لكل طفل على أنها مختصة في الاقتصاد المنزلي تعمل في شركة لصناعة البقسماط، وكانت مهتمة بمعرفة آراء الأطفال في بقسماط «صحي» جديد (وهو في الواقع بقسماط مشبع بالكينيا). وأكل كل طفل قطعة من البقسماط (ثم حصل على بعض الماء والحلوى لإزالة الطعم)، وبعد ذلك أبدى رأيه. ثم طلب من الطفل إقناع طفل آخر (اختير لكونه متوسطاً في الميكيافيلية) بأكل أكبر عدد ممكن من قطع البقسماط الصحي لكي تستطيع السيدة الحصول على آراء الأطفال الذين أكلوا الكثير منه. ووعد كل طفل بقطعة من النقود ذات الخمسة سنتات مقابل كل قطعة يتمكن من إقناع طفل آخر بأكلها.

ولا بد أن يكون القراء قد عرفوا نتيجة هذه التجربة. فقد تمكن ذوو الدرجات المرتفعة على مقياس الطفل الميكيافيلي من إقناع الأطفال الآخرين بأكل متوسط يبلغ ست قطع ونصف من قطع البقسماط بالمقارنة بقطعتين وثلاثة أرباع القطعة بالنسبة لذوي الدرجات المنخفضة. وعلى الرغم من أن الفتيات ذوات الدرجات المرتفعة كن على نفس فاعلية الأولاد ذوي الميكيافيلية المرتفعة في هذا الشكل من أشكال الإقناع، إلا أنهن استخدمن أساليب مختلفة. وكانت السمة البارزة على الأولاد ذوي الميكيافيلية المرتفعة تشويه المعلومات في محاولتهم للإقناع، بينما كانت السمة الغالبة للفتيات ذوات الميكيافيلية المرتفعة هي حجب المعلومات.

الاتجاهات والشخصية:

ربما ينطبع لدى المرء من أمثلة الأبحاث التي قدمناها لتونا أن الاتجاهات ظواهر مميزة ومعزولة. ولكن في الحقيقة، عندما يلاحظ المرء عدداً من الاتجاهات المختلفة في نفس الوقت، يتبين له أنها مترابطة وتتجمع في أنماط.

---

(١٨) Christie and Geis, Studies in Machiavelhanism, Chap. 16.

وبمعنى آخر فإن شبكات من الاتجاهات تبرز لتمنح الشكل والبناء للشخصيات. وقد شاهدنا لمحات من أنماط الاتجاهات هذه في أمثلة الأبحاث السابقة أعلاه. فنحن، مثلاً، نتوقع احتمال تعاطف طلبة الجامعة الجنوبيين البيض المعادين للعزل الاجتماعي مع جماعات الأقلية المتنوعة. وبمعنى آخر، فإننا نفترض أن درجة التحمل والتحيز هي طرق متعلّمة من ردود الأفعال تجاه الناس عموماً، وليس فقط تجاه جماعات محددة. وطرق ردود الأفعال المعممة تجاه الناس هي ما نشير إليه تحت إسم سمات الشخصية، ويتساءل الكثير من علماء النفس الاجتماعيين عما إذا كان هنالك، في الحقيقة، شيء آخر في سمات الشخصية أكثر من أنماط الاتجاهات المميزة.

وقد استكشف أنيسفيلد Anisfeld وزملاؤه إمكانية كون الاتجاهات ملامح أساسية للشخصية وذلك في دراسة لشبكات الاتجاهات عند طلبة المدارس الثانوية من اليهود[19]. وقاس هؤلاء الباحثون اتجاهات الطلاب نحو اليهود ونحو غير اليهود على مقاييس مصممة خصيصاً للعداء للسامية وللعداء للجوييم (غير اليهود). وتبينّ أن الاتجاهات المواتية لليهود ولغير اليهود كانت مترابطة ترابطاً وثيقاً، بمعنى أن الطلبة الأكثر تحملاً لغير اليهود كانوا أيضاً الأكثر تحملاً مع اليهود (جماعتهم العنصرية)، وأن الذين يكرهون جماعة منهما كانوا يكرهون الأخرى عموماً. كذلك دُرس كل طالب من حيث نزعاته العامة إلى العدوانية، وكذلك من حيث اتجاهاته نحو نفسه ووالديه. وبرزت أنماط مميزة: فالطلبة ذوو النزعات العدوانية المميزة كانت لهم اتجاهات غير مواتية تجاه آبائهم، وتجاه أعضاء جماعة الأغلبية، وتجاه أعضاء جماعتهم هم العنصرية. وفي المقابل، كان للطلبة ذوي الاتجاهات المواتية نحو الجماعتين الدينيتين اتجاهات مواتية أيضاً تجاه النفس والآباء. وبمعنى آخر، كانت لديهم صفات شخصية متسامحة وودودة.

---

(١٩) M. Anisfeld et al., «The Structure and Dynamics of the Ethnic Attitudes of Jewish Adolescents,» Journal of Abnormal and Social Psychology 66 (1963).

وفي دراسة من أشمل الدراسات التي أجريت عن الارتباطات الداخلية للاتجاهات، وُجد أن الاتجاهات المتحيزة تنظم نفسها بطرق مثيرة[٢٠]. فقد كانت اتجاهات التمركز العنصري. والاتجاهات نحو الزنوج واليهود. واتجاهات الوطنية، والمحافظة السياسية تترابط كلها فيما بينها، مما يطرح صورة الشخص المتحيز على أنه معادٍ لليهود ومعادٍ للزنوج ومعادٍ للأجانب، وعلى أنه وطني بصورة علنية وبدون تحفظ، وشديد النزعة المحافظة في فكره السياسي. كذلك تتبع أدورنو Adorno وزملاؤه هذه الاتجاهات المتباينة حتى خبرات الطفولة المبكرة في الأسرة. وقد وجدوا أن الشخص ذا التحيزات القوية يكون له عادة أب متسلط له مجموعة جامدة من التوقعات.

وبالتأكيد فإن المزيد من البحث في الشخصية المتسلطة مطلوب. ومع ذلك، فإن الدراسات المتاحة مهمة بالنسبة لبروز صفات شخصية عامة تتألف من أنماط للاتجاهات. فيبدو، على سبيل المثال، أن هناك تبايناً حاداً بين الأشخاص ذوي الود المنفتح نحو الآخرين. وذوي السلبية المتحفظة. وبين الأشخاص ذوي الأسلوب الديمقراطي في الحياة، وذوي النظرة المعادية للديمقراطية. ولا ريب أن الأبحاث المستقبلية سوف تكشف عن اتجاهات أعمق وتفسر نشأتها بصورة أكثر. ومع ذلك، فالأدلة واضحة حتى في وقتنا هذا على أن الاتجاهات التي تنشأ لدينا تشكل أنماطاً متسقة، وأن شبكات الاتجاهات هذه تسهم في بناء شخصياتنا[٢١].

نمو الاتجاهات:

ركزنا في تعريفنا للاتجاهات على أنها طرق معتادة منظمة ومتسقة للتفكير والشعور وردود الأفعال تجاه الأحداث والأشخاص. وقد استخدمنا هذه الصفات للإشارة إلى أن الاتجاهات طرق متعلمة للتوافق، أو بمعنى آخر، هي

---

(٢٠) T. W. Adorno et al., The Authoritarian Personality (New York: Harper and Row, 1950).

(٢١) For a current integration of this research, see Triandis, Attitude and Attitude Change, Chap. 5.

عادات معقدة. ولذلك، فإن نموها يجب أن يسير على مبادىء معيارية للتعلم. وهدفنا في هذا القسم هو تقديم ثلاثة مبادىء متصلة بعضها ببعض تساعد على تفسير كيفية تعلم الاتجاهات: **الارتباط، التحويل، وإشباع الحاجة**.

فتشير أدلة عديدة إلى أننا نتعلم المشاعر ونزعات رد الفعل من خلال الارتباط وإشباع الحاجة. أي أننا نتعلم أن نخاف من الناس المرتبطين بخبرات غير سارة ونتجنبهم، وأن نحب المرتبطين بخبرات سارة ونقترب منهم. وبتجنبنا للمواقف غير السارة واقترابنا من المواقف السارة، نشبع حاجاتنا الأولية للسرور والراحة. فعلى سبيل المثال، فإن أكثر اتجاهاتنا الأساسية تكتسب، مثلاً، في فترة الطفولة من خلال التفاعل مع والدينا. والطفل ينمّي، في العادة، اتجاهات مواتية قوية نحو والديه لأنهما يلبيان حاجاته ويزودانه بالراحة. ويرتبط وجودهما بشعور الطفل بالراحة والسعادة العامة. وبمرور الوقت، ومع ارتباط الوالدين بالعقاب بالإضافة إلى ارتباطهما بالسعادة، تصبح اتجاهات الطفل نحوهما أكثر تعقيداً وتناقضاً.

وتظهر مجموعة من التجارب المثيرة للاهتمام أجريت مع أطفال المدارس الأولية كيف يتم تعلم الاتجاهات نحو الآخرين من خلال الارتباط ومن خلال إشباع الحاجة[٢٢]. وكانت الفكرة التي جربت هي أن الطفل تنشأ لديه الاتجاهات الإيجابية نحو الآخرين إذا حدثت له مفاجأة سارة في وجودهم. ويجب ملاحظة أن أياً من الأطفال المختارين للتجربة لم يكونوا أصدقاء وثيقين في بداية الدراسة. وقد نظم الأطفال في جماعات ثلاثية خصصت لكل مجموعة لعبة تثير الاهتمام يلعبونها. وخلال اللعب تلقى الأطفال في بعض الجماعات لعباً كجوائز، بينما لم تتلقَّ جماعات أخرى أي شيء. وبعد مرور بعض الوقت طلب المدرّس من كل طفل أن يذكر اسمي طفلين آخرين يجب أن يقضي معهما عطلته. واتضح أن الأطفال الذين حصلوا على الجوائز اختاروا عدداً من رفاقهم

---

(٢٢) B. E. Lott and A. J. Lott, «The Formation of Positive Attitudes Toward Group Members,» Journal of Abnormal and Social Psychology 61 (September 1960): 297-300.

في جماعات اللعب كأصدقاء للعطلة أكبر مما فعل الأطفال الذين لم يحصلوا على أية لعب. وكما كان متوقعاً، نشأت الاتجاهات الإيجابية عندما ارتبط أعضاء جماعة اللعب بحدث سار. وفي بحث تتبعي أجري مؤخراً، وجد نفس الباحثين أن اتجاهات مواتية للغاية تشكلت عندما سلمت المكافآت مباشرة بدلاً من الوعد بها ثم تسليمها فيما بعد[٢٣].

وتؤيد هذه النتائج المبادىء التي يقوم عليها البحث وتعين على تفسير كيفية نمو الاتجاهات غير المواتية، أو كيفية تكثفها في السياقات الاجتماعية التي نمر خلالها بخيبة الأمل أو الفشل في حضور أعضاء من جماعة مميزة ما. ويمكن، مثلاً، أن ترتبط خيبة الشخص في المدرسة أو العمل بوجود أشخاص آخرين معينين هم أكثر نجاحاً بالمقارنة. وفي مثل هذه الظروف تتكشف الاتجاهات غير المواتية من ملاحظات مثل: «كيف تستطيع أن تتفوّق مع وجود الكثير منهم حولك». وعندما يلقي الفرد باللوم على الآخرين من أجل مشكلاته، فهو يدعم من احترامه لنفسه بصورة مصطنعة. وبصورة مماثلة، يحتمل أن تستمر الاتجاهات الإيجابية تجاه أعضاء «الجماعة القديمة» الذين قضينا معهم في الماضي أوقاتاً طيبة، أو أن تصبح هذه الاتجاهات أكثر إيجابية. وإذا وسعنا مدى تطبيق نفس المبادىء، فإننا سنجد أن أعضاء مجتمع بأسره غالباً ما تنشأ لديهم اتجاهات سلبية نحو الجماعات العنصرية أو المهاجرين الذين يربطون بينهم وبين مصاعبهم الاقتصادية.

وعلى الرغم من أننا نكوّن مشاعر ونزعات ردود أفعالنا نحو الآخرين من خلال الارتباط وإشباع الحاجة، إلا أننا نكتسب الأفكار والمعتقدات بطريقة مختلفة. وفي الواقع، فإن الاتجاهات المكتسبة بالارتباط وإشباع الحاجة غالباً ما تتميز في مراحل نشأتها الأولى بعدم قدرة المتعلم على فهم سبب شعوره ورد فعله بالطريقة التي يحدث بها شعوره ورد فعله. ويؤدي عدم القدرة هذا إلى جعله

---

(٢٣) A. J. Lott et al., «Liking for Persons as a Function of Incentive and Drive During Acquisition.» Journal of Personality and Social Psychology 14 (January 1970): 66-76.

أكثر انتباهاً لتعبيرات الناس الآخرين عن أفكارهم ومعتقداتهم، وربما يعتنق هذه الأفكار والمعتقدات بسهولة كوسيلة لتبرير مشاعره ونزعات ردود أفعاله. وهدفنا هنا هو تقديم مبدأ التحويل الذي يساعدنا على تفسير كيفية تعلمنا للمكوّنات الفكرية الاعتقادية للاتجاهات من الأشخاص الآخرين.

ويبدو أننا نتعلم الاتجاهات بالتحويل بنفس الطريقة أساساً التي نتعلم بها معاني المفاهيم من خلال التعليم. وهكذا فالطفل يكوّن مباشرة معنى للحمار الوحشي عندما يقال له أنه حيوان يشبه الحصان مخطط بخطوط طويلة. وتجتمع هنا لأول مرة فكرتان غير مرتبطتين («حصان» و«خطوط طولية») في مزيج جديد لكنه ذو معنى. وبالمثل، يمكن أن يحوّل الناس الاتجاهات إلى بعضهم البعض بإيحاء طرق لإعادة تنظيم وتجميع أفكار أساسية معينة. ويمكن أيضاً، في إطار علاقة وثيقة، أن تحول المشاعر ونزعات رد الفعل كما تحول الأفكار والمعتقدات. إذ يمكن، مثلاً، أن يحوّل شخص اتجاهاً مواتياً بالكامل نحو المهاجرين عن طريق وصفهم بأنهم «يلقون معاملة سيئة»، وأنهم «مثابرون»، و«ودودون»، و«نشطون» أو قد يحوّل اتجاهاً سلبياً بوصفهم «كأجانب»، و«غير موثوق فيهم»، و«قذرين»، و«غير جديرين بالثقة».

وعلى الرغم من أن الاتجاهات تكتسب بصورة شائعة جداً من خلال التحويل، إلا أننا لا نعي غالباً بالكامل دلالة هذا المبدأ إلا بعد أن نواجه مواقف مثل التالية: ففي مجتمع محلي بالغرب الأوسط من أمريكا حيث لا يوجد مقيمون زنوج أو يهود على الإطلاق، تبين وجود المعاداة للسامية والتحيز ضد الزنوج سائدة بين المراهقين بنفس القوة والانتشار كما هو الشأن في المدن الشرقية التي يسكنها اليهود والزنوج بكثافة[٢٤]. وفي هذه الحالة، لا يمكن أن تكون الاتجاهات غير المواتية قد اكتسبت من خلال الارتباط، فلا بد أن تكون قد تحوّلت.

---

(٢٤) J. F. Rosenblith, «A Replication of Some Roots of Prejudice,» Journal of Abnormal and Social Psychology 44 (1949): 470-89.

ونحن بالطبع، لا نتبنى كل الاتجاهات الموجهة نحونا. وكوننا ننتقي الاتجاهات التي نلتقطها يعني أن إشباع الحاجة يكون عادة متضمناً في عملية تحول الاتجاهات. ونحن كأطفال نتبنى لاتجاهات والدينا وعادة ما نتبناها. ونحن نفعل ذلك لأن التشبه بهم يضمن لنا محبتهم في نفس الوقت الذي نقوّي به مشاعر انتمائنا إلى الأسرة. وبالطبع، لا تشبع حاجات الأطفال للحب والانتماء في الأسرة دائماً، بل غالباً ما يظهر الأطفال عداءهم بعدم قبول تحويل اتجاهات والديهم، أو باعتناق اتجاهات مخالفة.

ونحن لا نتبنى كذلك اتجاهات الأشخاص المهمين خارج الأسرة. فمع تقدمنا في العمر، نقوم بتبني اتجاهات تبدو ملائمة نحو الانتماء إلى الجماعات التي نعتبرها مهمة. ونغيّر أحياناً من اتجاهاتنا كطريق للخروج من جماعة والدخول في أخرى. وتبين دراسة كلاسيكية أجراها نيوكومب Newcomb كيف يعمل مبدأ إشباع الحاجة في تحديد تحوُّل الاتجاهات[٢٥]. وقد أجرى نيوكومب فحوصات متكررة على فترة أربع سنوات لاتجاهات وشخصيات الطالبات في كلية نسائية صغيرة بنيو إنجلاند. وكانت معظم الطالبات من أسر محافظة سياسياً واجتماعياً، لكن أساتذة الكلية والطالبات في السنوات المتقدمة أوجدوا جواً سياسياً متحرراً في الحرم الجامعي. وكانت غالبية الفتيات يعتنقن قيم مجتمع الكلية المتحررة، لكن أقلية منهن لم يظهرن أي تغير، بل إن بعضهن كن يضاعفن من شدة محافظتهن. وبحلول السنة الرابعة كان واضحاً أن اللواتي أصبحن متحررات قد فعلن ذلك ليحصلن على موافقة الطالبات وهيئة التدريس ولإشباع حافزهن في الاستقلال عن والديهن. ومن ناحية أخرى، فإن اللواتي بقين محافظات، بسبب خجلهن ومشاعر النقص عندهن على ما يبدو، قد انعزلن نفسياً عن المجتمع وأصبحن بذلك منيعات أمام تأثيره. وقد احتفظن كجماعة باتجاهاتهن الأصلية، إما لحماية أنفسهن من بيئة اجتماعية

(٢٥) T. M. Newcomb, Personality and Social Change: Attitude Formation in a Student Community (New York: Holt, Rinehart and Winston, 1943).

تهددهن، أو للحفاظ على حب والديهن. وهكذا، فإن حاجات اجتماعية مهمة أشبعت للواتي اعتنقن واللواتي لم يعتنقن الاتجاهات الجديدة.

وهناك جانب آخر في نشوء الاتجاهات، ألا وهو متى وكيف يميز الأطفال بين أعضاء جماعتهم وأعضاء الجماعات الأخرى؟. وقد أجرى لامبرت Lambert وكلينبرج Klineberg مؤخراً دراسة واسعة النطاق عبر قومية لاستكشاف آراء الأطفال عن جماعتهم وعن الشعوب الأجنبية[٢٦]. وأجريت مقابلات لما يزيد عن ثلاثة آلاف طفل - في سن السادسة والعاشرة والرابعة عشرة من عشرة بلدان في العالم - وسئلوا أسئلة مقننة: مثل:

من أنت؟

من أنت بالإضافة إلى ذلك؟

قل لي أي الشعوب في البلاد الأجنبية تشبهنا؟ وأيها لا تشبهنا؟

قل لي لماذا تذكر أنهم يشبهوننا أو يختلفون عنا؟

ما الذي تعرفه غير ذلك عن كل من هذه الشعوب؟

أين تعلمت عنهم؟

قل لي عنا نحن - كيف نحن (جماعتنا العنصرية)؟

لنفرض أنك لم تولد حيث ولدت، فما هي الأمم التي تفضل العيش فيها أكثر من غيرها؟ وما هي الأمة الأقل تفضيلاً؟

وكشف هذا البحث عن أن الأطفال تحيرهم، قبل وصولهم سن المدرسة بكثير، تلك الفوارق بين الجماعات التي ينتمون إليها والجماعات الخارجية التي يفرضها المجتمع عليهم. وينطبق هذا على أطفال البانتو في جنوب أفريقيا قدر انطباقه على الصغار الاسرائيليين واللبنانيين والبرازيليين واليابانيين والكنديين والأمريكيين. ويبدو أن الأطفال يتعلمون ما هي الجماعات التي ينتمون إليها

---

(٢٦) W. E. Lambert and O. Klineberg, Children's Views of Foreign Peoples (New York: Ammleton- Century- Crofts, 1967). A briefer report of the same work can be found in Lambert and Klineberg, «The Development of Children's Views of Foreign Peoples,» Childhood Education 45 (January 1969):

والجماعات الخارجية من خلال أوجه التباين التي يرسمها لهم الوالدان أو غيرهم من أعضاء الأسرة. ويتعلم طفل البانتو ما هو معنى كونه بانتو من خلال مقارنة البانتو بغيرهم من الناس. ويبدو أنه بهذه الطريقة: يتكون في تفكير الطفل تخطيط أساسي لجماعة الانتماء وللجماعة الخارجية، ويحتمل جداً أن يبقى هذا البناء الذهني معه حتى نهاية حياته(٢٧).

وتعد الطرق التي يتعامل بها الوالدان وغيرهم مع أسئلة الطفل المبكرة أمراً حاسماً. فمن الممكن أن يسلكوا أسهل السبل (ويبدو أن معظم الوالدين في هذا البحث قد فعلوا ذلك) ويحددون الفارق بصورة بالغة في الحدة وبالغة في الانفعالية. فقد يسخرون، مثلاً، من الجماعة الأخرى: «آه، إنهم يضربون أولادهم»، «إنهم يفرطون في الشراب»، «إنهم كسولون»، «شعرهم طويل وقذر»، «يحبون العيش في الأحياء الفقيرة». وسرعان ما تتكون لدى الطفل فكرة أن جماعته هي المتفوقة. ويرى لامبرت وكلينبرج أن هذا التعليم من خلال المقارنات هو مبدأ عملية تنميط الناس في أطر تقليدية ـ سواء أكانوا من الأجانب أو من جماعتنا نحن. وحيث أن الاتجاهات تستعصي كثيراً على التغيير بعد تكوّنها، فإننا نرى من هذا المثل مدى دقة عملية تكوّن الاتجاه في الواقع.

تعديل الاتجاهات:

ربما يبدو، للوهلة الأولى، أن تغيير الاتجاهات أمر بسيط. فبما أن الاتجاهات متعلمة، فلا بد أن يكون تعديل شدتها أو استبدال غير المرغوب منها أمراً من السهولة بمكان. ومع ذلك، فإن الاتجاهات لا تتغير أو تستبدل بنفس السهولة التي تُتعلم بها. وكما رأينا، يصبح الاتجاه بعد نشأته جانباً مندمجاً في شخصية الفرد يؤثر على أسلوبه السلوكي ككل. وتغيير اتجاه واحد ليس سهلاً لأنه يصبح جزءاً من شبكة تضفي النظام على شخصية المرء. وغالباً ما تنجح المحاولات جيدة التخطيط لتعديل الاتجاهات في تغيير الفكرة المعتقدة فقط دون تعديل المشاعر ونزعات ردود الفعل بحيث قد يعود الاتجاه بسهولة مع مرور

---

(٢٧) H. R. Isaacs, Scratches on Our Minds (New York: John Day, 1958).

الوقت إلى وضعه السابق. والاتجاهات الناشئة في البيت أو من خلال التجارب المبكرة في الجماعات تكون فعالة على وجه خاص في تكوين بناء شبكات الاتجاهات، وهي تقاوم التعديل بوجه خاص. فقد نتوقع، مثلاً، أن يكون الكنديون الفرنسيون قد رفضوا إحساس النقص على مدى الخمسة عشر عاماً الماضية، ولكن ذلك لم يحدث بعد كما سبق أن ذكرنا. وبالمثل، فقد نظن أن اتجاهات وقيم طلبة الجامعة الأمريكية تغيرت منذ عام ١٩٥٠. وقد قام شارلز موريس Charles Moris ولينوود سمول Linwood Small مؤخراً بمسح للاتجاهات، ودهشا من أن مفاهيم الطلبة لم تتغير إلا قليلاً على مدى فترة السنوات العشرين. فما زال الطلبة يُعرفون «الحياة الطيبة» بنفس الطريقة تقريباً وبنفس المعدلات المئوية العامة تقريباً كما كانت عليه الحال عام ١٩٥٠[٢٨].

ومع ذلك، فنحن نعلم أن الاتجاهات يمكن تغييرها تحت ظروف معينة. فقد تحولت بعض الطالبات المذكورات في دراسة نيوكومب من الاتجاهات المحافظة إلى الليبرالية بصورة ظاهرة خلال عملية ترك البيت والدخول كجزء في مجتمع جديد. وما زال المزيد من البحث مطلوباً لتفسير كل من استمرارية الاتجاهات وقابليتها للتعديل. وعلى الرغم من عدم وجود إجابات متاحة، إلا أن لدينا خطوطاً عامة ترشدنا إلى إجابات في هذا الصدد. فالاتجاهات تقاوم التغيير بصفة خاصة:

(أ) إذا كان قد تم تعلمها في فترة مبكرة من الحياة.
(ب) إذا كان قد تم تعلمها بالارتباط وبالتحويل.
(ج) إذا كانت تساعد على إشباع الحاجات.
(د) إذا أدمجت بعمق في شخصية المرء وأسلوب سلوكه.

التعلم وتغيير الاتجاهات:

يهتدي علماء النفس الاجتماعيون بمثل هذه القواعد العامة في محاولتهم

---

(٢٨) C. Morris and L. Small, «Changes in Conceptions of the Good Life by American College Students from 1950 to 1970.» Journal of Personality and Social Psychology 20 (November 1970): 254-60.

تغيير الاتجاهات. وهم يدركون أنه إذا أريد استبدال الاتجاهات أو تخفيف حدتها فلا بد من تقديم البدائل بكياسة. فإذا أريد تغيير طرق الشعور ورد الفعل الاعتيادية، فلا بد من تدبير مواقف اجتماعية حقيقية، أو اصطناع مواقف تجريبية بحيث يمكن تعلم طرق الاستجابة الجديدة. إن الأساليب المستخدمة يجب أن تسهل عملية الاستبدال والتعلم.

ومن رأينا أن العمل على تغيير أو استبدال اتجاه ما يتطلب استخدام مبادىء التحويل، والترابط، وإشباع الحاجة. وينهمك العديد من علماء النفس في إجراء البحوث لتحديد أي المداخل، إن وجدت، هي الفعالة في تغيير الاتجاهات من خلال التحويل. وتشير النتائج حتى الآن إلى أنه يحتمل أن تحوّل الاتجاهات الجديدة بالاتصالات وجهاً لوجه ومناقشات الجماعة أكثر من تحوّلها خلال المحاضرات الشخصية أو وسائل الاتصالات الجماهيرية(٢٩). لكن شخصيات القائمين على هذه الاتصالات المباشرة قد تحد من فعاليتهم كعاملين على التحويل. ويتوقع المرء أن تحول الاتجاهات يكون بأكثر درجة من السهولة عندما يستطيع المتعلم التوحّد مع «معلميه» الاجتماعيين. وعندما يرغب في أن يكون مثلهم، كما يحدث بين الطفل ووالديه. لكن الأبحاث حول هذا الموضوع ليست واضحة إلى هذا الحد. وتشير بعض البحوث إلى أنه كلما كان الشخص المؤثر جديراً بالثقة وجذاباً، زاد احتمال وصول رسالته وتأثيرها على الاتجاهات الموجودة،(٣٠) وتظهر دراسات أخرى أنه لا توجد علاقة بسيطة بين قابلية الشخص المؤثر لجذب الإعجاب وبين نجاحه كعامل مساعد على التغيير(٣١). فنجد، مثلاً، في دراسات معينة أن الشخص المكروه وليس المحبوب هو الأكثر

---

(٢٩) For a review of these studies, see D. Krech, R. S. Crutchfield, and E. L. Ballachey, Individual in Society (New York: McGraw-Hill, 1962), chap. 7.

(٣٠) See J. Mills and J. Harvey, «Opinion Change as a Function of When Information, About the Communicator is Received and Whether He is Attractive or Expert,» Journal of Personality and Social Psychology 21 (January 1972): 52-55; also see D. Kretch et al., Individual in Society.

(٣١) W. McGuire, «The Nature of Attitudes and Attitude Change,» in The Handbook of Social Psychology, ed. G. Lindzey and E. Aronson (Reading, Mass: Addison- Wesley, 1969), vol. 3, chap. 21.

تأثيراً في تغيير الاتجاه. وفي حالات أخرى يكون الغريب أكثر من الصديق هو الأكثر فاعلية في تغيير اتجاهات شخص ما.

ويستخدم أيضاً بصورة واسعة مبدأ إشباع الحاجة في محاولات تغيير الاتجاهات. فإذا أدرك شخص ما أن التغيير في مصلحته فسوف يشجعه هذا على تعلم التغيير. فمثلاً أن الأفكار الجديدة الداخلة، في رسالة إقناعية يمكن تقديمها مع دعم زعماء الجماعة أو الأشخاص ذوي المكانة الاجتماعية العالية. وإذا أدرك متلقو الرسالة أن قبولهم عند الآخرين يتوقف على اتخاذهم لمجموعة مختلفة من الاتجاهات، فسيحاولون تغيير اتجاهاتهم. وإذا أعطيت لهم فرصة إعادة تنظيم معتقداتهم وحاجاتهم الشخصية، فإن احتمال تغيرهم يتحسن أيضاً. ويقول زيمباردو Zimbardo وإيبسن Ebbesen، مثلاً، إن الاشتراك النشط للشخص الهادف (كما يحدث في لعب الأدوار) يكون أكثر فعالية في إعادة تنظيم المعتقدات والحاجات من مجرد التعرض للاتصالات التي تهدف للإقناع[٣٢].

وربما يحدث أيضاً تغيير في الاتجاهات إذا تهيأت الظروف الملائمة لتعلم طرق جديدة من الشعور ورد الفعل من خلال الترابط. وقد تم تغيير الاتجاهات المتميزة في مشاريع الإسكان المندمجة والمعسكرات. ففي هذه الحالات، يعيش البيض والسود معاً كأكفاء اجتماعياً ويثبتوا لبعضهم البعض أن سلوكهم ليس مختلفاً كما كان الكثيرون يعتقدون. ويمكن أيضاً تعديل المشاعر ونزعات رد الفعل، سطحياً على الأقل، عن طريق السينما وبرامج التلفزيون التي تصور حياة أعضاء جماعات الأقلية وخبراتهم اليومية بصورة مواتية بحيث يمكن أن يتوحد المشاهد مع الشخصيات الرئيسية. ومع ذلك، فالأمر هنا ليس دقيقاً. فإذا مر الشخص بفشل شخصي أو خيبة أمل، فقد يقوم، من خلال الترابط، باستخدام البؤس والفقر اللذين تعيشان فيهما جماعات الأقلية كمصدر للأمل الشخصي، ومقنعاً نفسه بأنه على الأقل أفضل منهم.

---

(٣٢) P. Zimbardo and E. B. Ebbesen, Influencing Attitudes and Changing Behavior (Reading, Mass: Addison-Wesley, 1969; see also H. Triandis, Attitudes and Attitude Change.

الشخصية وتغيير الاتجاه :

على الرغم من أن الأبحاث المكثفة مستمرة في مناهج تنظيم أو تقديم الاتصالات المقنعة أو إيجاد السياقات الاجتماعية لتعلم الاتجاهات الجديدة، إلا أن فرق أبحاث أخرى توجه اهتمامها للخصائص الشخصية عند من يراد تغيير اتجاهاتهم. ونتيجة لارتباط الاتجاهات العنيد بالشخصية، فإن أية محاولات لتغيير الاتجاهات ستكون محدودة إلا إذا عرف المزيد عن صلة الاتجاهات بالشخصية. وقد أدى بحث هوفلاند Hovland ورفاقه في جامعة ييل، وبحث فستنجر Festinger وملائه إلى زيادة فهمنا لهذه المشكلة[٣٣].

ورسمت جماعة ييل الخطوط العامة لبعض الخصائص الشخصية التي تميز الشخص القابل للإقناع من الشخص غير القابل له[٣٤]. وتوجد صفة المرونة التمييزية المثالية عند القليل من الناس، أي أن القليل من الناس يستطيعون التعرف على الأفكار الجديدة الموجهة نحوهم،في نفس الوقت الذي يقدرون فيه على تمييز كل ما لا صلة له بها ورفضه. وينحرف معظم الناس عن هذا الوضع المثالي إلى التطرف. فالشخص سريع التقبل يتسم بالاعتماد الكبير على الأشخاص الآخرين ونقص القدرة على تقييم القضايا التي يقدمها الآخرون تقييماً نقدياً. ويؤدي به هذا التركيب للسمات إلى أن يكون عرضة بوجه خاص لاعتناق معتقدات الآخرين أو أية قضايا تقدم له من جهة ذات سلطة. وعلى الطرف الآخر نجد الشخص ذا القدرة المرتفعة على مقاومة الإقناع؛ فهو يبدو مفتقراً للقدرة على فهم الأفكار المنقولة إليه. وهو يكون سلبياً عادة تجاه السلطة، متصلباً ومتبلداً في تفكيره، وغير منتبه للأفكار الجديدة بصورة اختيارية.

وتشير الأدلة في الفترة الأخيرة إلى وجود فارق ثابت بين الجنسين في درجة

---

(٣٣) L. Festinger, A Theory of Cognitive Dissonance (New York: Harper and Row, 1957).

(٣٤) I. L. Janis et al., Personality and Persuasibility (New Haven, Conn.: Yale University Press, 1959).

القابلية للإقناع، حيث أن النساء أكثر قابلية للإقناع من الرجال. وقد قال البعض بأن هذا فقط مظهر من مظاهر سمة الخضوع الأنثوية، بينما يرى البعض الآخر أن النساء أكثر انتباهاً للاتصالات اللفظية أو المكتوبة، وأنهن أيضاً أفضل من حيث فهم المادة اللفظية(٣٥).

وقد وسع ماكجوير Mc Guire من هذا الخط في البحوث في دراساته عن الاستراتيجيات التي يكونها الناس أحياناً لإكساب أنفسهم «المناعة» ضد الإقناع عن طريق بناء المقاومة لمعتقدات الآخرين أو اتجاهاتهم(٣٦). ويبدو أن الشخص يستطيع دعم قدرته على انتقاد المعلومات المقنعة بتقوية التزاماته بعقائده، أو بإرساء معتقداته هذه في إطار شبكات أوسع للاتجاهات(٣٧).

وقد بحث ميلتون روزنبرج Milton Rosenberg بتعمق في الشخصية ليدرس تغيير الاتجاهات(٣٨). وتساءل عما إذا كان يمكن تحطيم نظام راسخ من مكونات الاتجاهات، ثم عما إذا كان النظام سيعيد ترتيب نفسه إذا غيرت إحدى مكوناته بصورة تجريبية فمثلاً، ما هو الأثر الذي سيحدثه تغيير حاسم في المكون الشعوري على مكونات الفكرة ـ الاعتقاد ونزعة رد الفعل في اتجاه معين؟ وكان أسلوبه يتمثل في وضع المفحوصين في حالة من التنويم المغناطيسي العميق والتلاعب بمشاعرهم تجاه قضايا انفعالية معينة. فقد أوحى إلى الذين

---

(٣٥) W. J. McGuire, «The Nature of Attludes and Attitude Change.»

(٣٦) W. J. McGuire, «Persistence of the Resistance to Persuasion Induced by Various Types of Prior Belief Devenses,» Journal of Abnormal and Social Psychology 64 (1962); 241-48.

(٣٧) McGuire, «The Nature of Attitude and Attitude Change.» For a technical discussion of the relation of personality to persuasiblity, see also W. J. WcGuire, «Personality and Susceptibility to Social Influence,» in Handbook of Personality Theory and Resarch, ed. E. Borgatta and W. W. Lambert (Chicago: Rand McNally, 1968), chap. 24.

(٣٨) M. Rosenberg, C. I. Hovland, W. J. McGuire, R. P. Abelson, and J. W. Brehm, Attitude Organization and Change (New Haven, Conn.: Yale University Press, 1960), chap. 2; see also G. Edwards, «Duration of Post-Hypnotic Effect,» British Journal of Psychiatry 109, whole no. 459 (1963): 259-66; and M. T. Orne, «The Nature of the Hypnotic Phenomenon: Recent Empirical Studies,» American Psychologist 18 (July 1963): 431.

لهم اتجاهات قوية معادية للسود أنهم بعد استيقاظهم سيكونون موافقين جداً على انتقال السود إلى أحياء البيض، وأن مجرد فكرة انتقال السود إلى أحياء البيض ستعطيك شعوراً سعيداً ومثيراً للنشوة. وأوحى للآخرين الذين كانوا يؤيدون منح المعونة الأمريكية للبلدان الأجنبية بأن «مجرد فكرة قيام الولايات المتحدة بتقديم المعونة الاقتصادية للأمم الأجنبية ستغضبك وتجعلك تشعر بالاشمئزاز». وكذلك، فقد أخبر المفحوصين بأنهم لن يستطيعوا تذكر الجهة التي قدمت منها المعلومات إليهم إلا بعد أن يُعْطَوا إشارة معينة في وقت لاحق. وعندئذ فقط سيتذكرون أن المنوم المغناطيسي هو الذي أعطاهم هذه الأفكار، وسيعودون إلى مشاعرهم الأصلية. وأخرج جميع المفحوصين من حالة التنويم، ولكن أبقي على البعض منهم تحت تأثير التغير الموحي به لمدة طالت لأسبوع قبل أن تعطي الاشارة لهم.

وقد كشفت ردود أفعال المفحوصين تجاه هذه المشاعر المزروعة فيهم عن الكثير، فقد تغيرت الأفكار والمعتقدات ونزعات رد الفعل بحيث تتسق مع المشاعر الجديدة. وخلال فترة الانتظار التي استمرت أسبوعاً ظهرت دلائل على إعادة تنظيم لجميع شبكات الاتجاهات ذات الصلة؛ وحتى بعد أن أعيدت المشاعر الأصلية استمرت تنظيمات الاتجاه الجديدة إلى حد ما، أو خفضت على الأقل شدة الاتجاهات الأصلية.

الرغبة في الاتساق وتغيير الاتجاه:

يستكشف عدد من علماء النفس الاجتماعيين في الوقت الراهن نزعة الناس للاحتفاظ باتجاهاتهم متسقة منطقياً. وينبع هذا الاهتمام من أفكار فريتز هايدر Fritz Heider الذي كان مقتنعاً بأن الناس يسعون إلى إيجاد علاقات متوازنة ومتناغمة بين اتجاهاتهم وسلوكهم، وأنهم ينزعجون نفسياً إلى أن تتحقق حالة من التوازن[٣٩]. وعندما قوي الشعور بدلالة هذه الفكرة بدأت

(٣٩) F. Heider, The Psychology of Interpersonal Relations (New York: John Wiley, 1958).

بعض أكثر النظريات إثماراً في مجال تغيير السلوك في الظهور. فقد أظهر أولاً أوسجود Osgood وتاننباوم Tannenbaum أن الناس سوف يغيرون اتجاهاتهم عندما تتضح أوجه عدم التناسق(٤٠). فلننظر، مثلاً، في زيارة الرئيس نيكسون الأخيرة للصين. ونحن نفترض أنه لدى الشعب الصيني اتجاه موات للغاية نحو الرئيس ماو واتجاه سلبي ومتشكك نوعاً ما تجاه الرئيس نيكسون. ولكنهم بمجرد رؤية صور للزعيم ماو يبتسم في حضور نيكسون تزايد حماسهم، ومن المفترض أن اتجاههم الكامن نحو نيكسون قد أصبح أكثر إيجابية. ولاحظ أنه لا يوجد هنا أي تحويل مباشر لمكونات الاتجاه. بل إن الناس تركوا ليعيدوا تنظيم العلاقة بين نيكسون وماو ويعدلوا من اتجاهاتهم هم بحيث يحققوا اتساقاً منطقياً بينها.

وقد عمل فستنجر وزملاؤه على التقدم بهذه الفكرة الأساسية للأمام عدة خطوات(٤١). وهم يقولون إن للناس نزعات داخلية قوية لحل أوجه عدم الاتساق بين اتجاهاتهم وبين سلوكهم. وقد يعاني المدخن من متاعب في التوفيق بين سلوكه وبين المعرفة بأن التدخين غير صحي، وبالمثل فقد يعاني مشتري سيارة البونتياك من متاعب إذ يتذكر أن السيارة الفورد التي جربها كانت مغرية أيضاً بالشراء. وأظهر بحث فستنجر أن الناس يطورون إستراتيجيات لتخليص أنفسهم من المشاعر والتي تصاحب أوجه عدم التناسق هذه، والتي يفترض أنها مشاعر قوية ومقلقة. فقد يستثير الصراع المدخن إلى أن يقلع عن التدخين ويزيد من حدة اتجاهه نحو البحث الطبي، أو قد يستمر في التدخين ويقنع نفسه بأن الحقائق الطبية بشأن التدخين مشكوك في صحتها. ومن المحتمل أن يتصل مالك السيارة البونتياك بملاك آخرين لنفس السيارة سعياً وراء دعمهم. وقد يبحث بنشاط ـ وربما بلا شعور ـ عن حالات لملاك سيارات فورد عانوا متاعب مع سياراتهم.

ويواصل الباحثون في الوقت الراهن النظر في الأحداث النفسية التي

---

(٤٠) C. E. Osgood and P. H. Tannenbaum, «The Principle of Congruity in the Prediction of Attitude Change,» Psychological Review 62 (January 1955): 42-55.

(٤١) Festinger, A Theory of Cognitive Dissonance.

تظهر مباشرة عقب اتخاذ قرار صعب لا رجعة فيه. فأول رد فعل نمطي هو الأسف الذي يتبدد مع الوقت حيث يقيم متخذ القرار مناقشة داخلية للتقليل من قيمة البديل المتروك ودعم قيمة الاختيار المتخذ بالفعل[٤٢]. وربما تؤدي عملية موازنة الاتجاه هذه إلى فروق فردية هامة في اتخاذ القرارات والتمسك بها. ويستطيع بعض الناس (ويفترض أنهم ذوو فترة الأسف القصيرة) اتخاذ القرارات ثم نسيان الأمر، بينما يبقى الأمر مع آخرين (ذوي فترة الأسف الطويلة) لمدة طويلة. وهكذا، يتمتع البعض بتسوق أي شيء من سيارات البونتياك إلى التوافه، بينما يكره الآخرون هذا النشاط بأسره. ومع ذلك، فالنقطة الرئيسية هي أن هذه الدراسات تفتح أمام البحث سلسلة من الأحداث تسبق القرارات وتتبعها، بحيث أننا مع مرور الوقت قد نطور وسائل لمساعدة الناس على تغيير اتجاهاتهم غير المتسقة، أو غير المثمرة أو غير المتميزة.

ويجب أن يكون واضحاً في هذه الأمثلة أن الشخص يغير من اتجاهاته لتخفيض درجة عدم التناسق بينها وبين سلوكه. ولكن تبين أيضاً أنه عندما يقع الناس تحت ضغط للسلوك بطريقة غير متسقة مع اتجاهاتهم، فإن التغيير لا يحتمل وقوعه إلا إذا كان الضغط موجوداً ولكن ليس بقوة تفوق الحد. وعلى سبيل المثال. فإذا طلب منك الإدلاء ببيان عام لتأييد قضية تعارضها. فقد تشعر بالقلق من جراء عدم التناسق بين مثلك العليا وتصرفاتك. ولكن إذا تلقيت مبلغاً مجزياً لتفعل ذلك فقد يقل انزعاجك (ومن لا يفعل مقابل مثل هذا الثمن) عما يكون عليه إذا أقنعك أحد فقط بالإدلاء بالبيان وعدم الحصول على شيء في المقابل. وحسبما يقول فستنجر، فإنه كلما زاد عدم التناسق بين المثالية والأفعال، زاد التنافر النفسي، وزادت شدة الحاجة إلى تخفيض عدم التناسق. وهكذا، فالشخص الذي لا يحصل على أجر للإدلاء بالبيان يكون أكثر عرضة لتغيير اتجاهه الأصلي لأن هناك عدم تناسق كبير بين مثله وبين أفعاله.

---

(٤٢) J. W. Brehm and R. A. Wicklund, «Regret Dissonance Reduction as a Function of Postdecision Salience of Dissonant Information,» Journal of Personality and Social Psychology 14 (January 1970): 1-7; L. Festinger, Conflict, Decision, and Dissonance (Stanford, Calif.: University of Stanford Press, 1964).

وقد ظهرت قوة هذه الفكرة في تجربة قام بها فستنجر وكارل سميت Carlsmith[43]. فقد قضى كل طالب ساعة في أداء عمل مضجر، ثم طلب من كل منهم أن يخبر الطالب التالي المنتظر لأن يمر بنفس العمل أنه عمل ممتع ومثير للاهتمام. ودفع لبعض الطلبة دولار واحد، بينما دُفع للآخرين عشرون دولاراً للإدلاء بهذا القول الزائف. وكما كان متوقعاً، فإن الذين تلقوا المبلغ الأقل غيروا اتجاهاتهم الأصلية نحو العمل. وعندما سئلوا فيما بعد كان يبدو أنهم قد أقنعوا أنفسهم بأن المهمة ليست سيئة إلى هذا الحد. أما الذين حصلوا على عشرين دولاراً فقد بقيت المهمة مضجرة بالنسبة إليهم، مثلما قيل لهم عنها من قبل، على الرغم من أنهم كذبوا فيما يتعلق بها. ومع ذلك، فقد شعروا بقلق أقل من جراء تصرفاتهم حيث أنهم كانوا يستطيعون القول: «ومن لا يفعل من من أجل عشرين دولاراً؟». أما طلبة الدولار الواحد فقد انزعجوا من جراء تصرفاتهم وبحثوا عن تبرير لقلقهم. ومما له أهمية خاصة لنا هنا أن الاتجاهات تتغير تحت ظروف التنافر هذه، وأن الطلبة المشتركين في هذا الأمر قاموا بالتغيير من تلقاء أنفسهم.

ويقدم لنا بحث داريل بيم Daryl Bem جانباً آخر مهماً لهذه المشكلة[44]. فقد تضايق بيم من حقيقة أن نظرية التنافر بعدت بنا كثيراً عن السلوك الملاحظ. فمفاهيم مثل التنافر، أو حاجات تخفيض عدم التناسق، أو الأسف تشير إلى أحداث خاصة. وإذا أمكن تقليل غموض هذه المفاهيم وتعريضها للملاحظة المباشرة، كان ذلك أفضل لعلم النفس الاجتماعي كما يقول بيم. وهو يطرح نظرية إدراك الذات كتفسير بديل لنفس الأحداث السابقة واللاحقة على القرار. وهو يعتقد أن الناس يدركون ويصنفون حالاتهم

---

(٤٣) L. Festinger and J. M. Carlsmith, «Cognitive Consequences of Forced Compliance.» Journal of Abnormal and Social Psychology 58 (1959): 203-10.

(٤٤) D. J. Bem, «Self-Perception: An Alternative Interpretation of Cognitive Dissonance Phenomena,» Psychological Review 74 (1967): 183-200; D. J. Bem and H. J. McConnell, «Testing the Self-Perception Explanation of Dissonance Phenomena: On the Salience of Premanipulation Attitudes.» Journal of Personality and Social Psychology 14 (January 1970): 23-31.

الداخلية (بما فيها الاتجاهات) من خلال ملاحظة أنفسهم يتصرفون في مواقف محددة. وبمعنى آخر، فإن الشخص يقوم بملاحظة نفسه. وعندما تكون المعلومات عن حالة داخلية ما غامضة أو غير واضحة، فإن الشخص لا يكون في وضع أفضل من وضع الملاحظ الخارجي في محاولته استنتاج أو تفسير مشاعره أو اتجاهاته. وهكذا فإذا كان شخص سيتلقى دولاراً واحداً ليزور معتقداته حول مهمة رتيبة، فإنه، مثله في ذلك مثل أي شخص آخر نقوم بملاحظته سيستنتج أن معتقداته يجري التعبير عنها بصورة ملائمة، أي أن المهمة ليست مضجرة إلى حد كبير. وإذا قدر لأحدنا أن يلاحظ شخصاً ما يروي أكذوبة صغيرة بيضاء من أجل عشرين دولاراً فلن يكون لدينا أساس لاستنتاج أي شيء عن الاتجاهات الحقيقية لهذا الشخص. وكذلك، فلن يكون لمفحوص في هذه التجربة أي أساس لافتراض أن اتجاهاته تتصل بتصرفاته في تلك الحالة. ولذلك، يرى بيم أن تغييرات الاتجاهات المنسوبة إلى التنافر يمكن تفسيرها ببساطة على أنها تفسيرات الفهم العادي للفرد الذي يلاحظ نفسه عندما يقول كذبة. ولا يجد بيم أي سبب لإدخال مفاهيم مثل الحاجة القوية للتنافر التي تشكل قوة على التوفيق بين الاتجاهات والتصرفات. ويمكننا أن نتأكد أن المزيد من البحث الجيد سينتج من حرارة هذه المناقشة بين بيم والمؤمنين الحقيقيين بنظرية التنافر.

ملخص:

نركز إهتمامنا الرئيسي في هذا الفصل على الاتجاهات، مُعرِّفين أياها كأساليب منظمة ومتسقة للتفكير والشعور ورد الفعل تجاه الناس والجماعات والقضايا الاجتماعية. ففي عملية التعامل مع بيئتنا الاجتماعية تنشأ لدينا الاتجاهات، وبمجرد أن تنشأ، فإنها تسهل توافقنا عن طريق تنظيم ردود أفعالنا تجاه الأحداث المتكررة. ومع ذلك، فعندما تنتظم الاتجاهات بصورة جامدة فإنها تحد من ثراء تجاربنا. وحيث أننا ننحو إلى تصنيف الناس والأحداث بسهولة شديدة في أنماط فكرية محددة البناء، فإن مشاعرنا وردود أفعالنا للتجارب تصبح روتينية أكثر منها متسمة بالطابع الشخصي.

وقد بذل علماء النفس الاجتماعيون المزيد من الجهد والمهارة في ابتكار وسائل قياس الاتجاهات. وحيث أن الاتجاهات لا يمكن ملاحظتها مباشرة، فلا بد من استنتاجها إما عن الملاحظة الدقيقة لسلوك الناس في مواقف اجتماعية متساهلة معينة، أو من أنماط إجاباتهم على استبيانات مصممة خصيصاً لتعكس طرق التفكير والشعور وردود الأفعال المحتملة. ولكي يكون لمقاييس الاتجاهات قيمة، يجب أن تصمد لمعايير مقننة للثبات والصدق والمفهومية. لكن فائدة أسلوب الاستبيان غالباً ما تكون محدودة لأن المجيبين، حتى عندما يجيبون بدون ذكر أسماء، يتشككون ويحرفون أفكارهم ومشاعرهم. وبسبب هذا تصمم مناهج تجريبية تسمح لنا باستنتاج مكونات الاتجاه من السلوك بحيث يبقى المفحوصون غير مدركين بأنهم يكشفون عن إشارات تدل على أفكارهم ومشاعرهم ونزعات ردود أفعالهم الحقيقية.

ويتأثر الكثير من سلوكنا الاجتماعي باتجاهاتنا. فهي تؤثر على أحكامنا ومدركاتنا، وعلى كفاءتنا في التعلم، وعلى ردود أفعالنا تجاه الآخرين، بل حتى على فلسفتنا الأساسية في الحياة. وفي النهاية، فإن الاتجاهات العديدة التي تنشأ لدينا تتجمع في أنماط مميزة، وتعطي هذه الأنماط لشخصياتنا أساليبها المميزة.

ونحن ننظر إلى الاتجاهات كأنظمة معقدة من العادات، ونتوقع من حيث هي كذلك أن يسير نشوؤها وفق مبادىء التعلم مثلما تفعل الأشكال الأخرى للعادات والقدرات. وتشير الأدلة إلى أننا نتعلم اثنين من عناصر الاتجاهات - مكونات الشعور والنزعة الى رد الفعل - من خلال الارتباط وإشباع الحاجة، أي أننا نتعلم الخوف من الناس والأحداث المرتبطة بالأحداث غير السارة ونتجنبهم، ونحب الأحداث المرتبطة بالوقائع السارة ونقترب منها. ونحن في العادة نكتسب أفكارنا ومعتقداتنا (المكوّن الثالث) من الناس المهمين في عالمنا الاجتماعي الذين يحوّلون إلينا أفكارهم ومعتقداتهم. ومن خلال الاتصال الاجتماعي، فإننا لا نتلقى مكوّنات الاتجاهات بالتحويل فحسب، بل إننا أيضاً ننقل معتقداتنا للآخرين.

وتعتمد محاولات تعديل أو استبدال اتجاهاتنا على نفس مبادىء التعلم.

ولأنه يبدو أن تغيير أو نسيان الاتجاهات أصعب جداً من تعلمها، فقد بدأنا الآن في تقدير الدور الكبير والحاسم الذي تلعبه التنشئة الاجتماعية في وقت مبكر في نشوء الاتجاهات.

ويجري الآن البحث في استراتيجيات متنوعة لتعديل الاتجاهات ومقارنتها. ويركز مدخل بحثي جديد وواعد على رغبة البشر العادية في أن يكونوا متسقين منطقياً في تفكيرهم، وشعورهم، وفعلهم. ووجد الباحثون أنه عندما يتعدل أحد مكونات الاتجاه تجريبياً، فإن المكوّنات الأخرى تعيد تنظيم نفسها بصورة متوافقة. بل إنه توجد دلائل على أن البشر يغيرون من اتجاهاتهم، وغالباً بدون وعي، عندما ينتبهون إلى وجود عدم تناسق بين معتقداتهم ومشاعرهم، أو عندما تعطي لهم فرص لملاحظة أنفسهم بموضوعية وهم يتفاعلون مع الآخرين.

الفصل الخامس
الدلالة السيكولوجية للتفاعل الاجتماعي

تتركز بؤرة اهتمام هذا الفصل على العلاقة التي تنشأ بين الناس عندما يتصلون ببعضهم اجتماعياً. وسنحاول في حدود المعلومات المتاحة حالياً أن نفسر كيف تقوم الارتباطات البشرية - صداقات، جماعات تعارف، أو جماعات صغيرة - وكيف تتقدم عادة مع مرور الزمن، وكيف يتأثر الداخلون فيها بالأخذ والعطاء الناجين عن العلاقة. وسوف تنتظم المناقشة حول مفهوم التفاعل الاجتماعي، أي العملية التي يؤثر فيها الناس على بعضهم البعض من خلال التبادل المشترك للأفكار، والمشاعر، وردود الأفعال. وما أن نتمكن من التعرف على هذه العملية وفهم بعض الطرق التي تعمل بها، فإن الكثير من الوقائع المتكررة التي تملأ حياتنا اليومية، ستكتسب دلالة وجاذبية جديدين. وقد بدأنا نفهم، مثلاً، ما الذي يحدث فعلاً عندما يتعارف شخصان، وبمرور الوقت ينجذبان أحدهما إلى الآخر أو يعتمد أحدهما على الآخر، ولماذا ينحل في النهاية الكثير من العلاقات الوثيقة، ولماذا يتكيف الأصدقاء مع سلوك بعضهم البعض، ولماذا يتحرك أعضاء الجماعة ضد شخص يشذ عنهم في اتجاهاته وقيمه؟ ويؤدي ذلك أيضاً إلى فهم أنفسنا بصورة أفضل، حيث أن أحدنا لا يبعد أبداً عن شكل ما من أشكال التفاعل الاجتماعي. وحتى في لحظات الوحدة، يكون هناك آخرون في أفكارنا إذ نبحث في معاني العلاقات القائمة، أو إذ نراجع كيف تصرفنا أو كيف كان يجب علينا أن نتصرف مع الآخرين، ونتدرب على كيفية ما قد يكون عليه سلوكنا وسلوكهم في المواقف القادمة.

وسوف نفحص هنا جانبين من جوانب التفاعل الاجتماعي. وسنقدم أولاً مدخل أصحاب نظرية التعلم إلى العلاقات الاجتماعية، ونصف كيف تبدأ عملية التفاعل، وكيف تتطور، وكيف يتأثر الداخلون فيها عندما يشعرون

بالرضا أو لا يشعرون به من خلال الارتباط ببعضهم البعض. وثم ننظر في التفاعل كنظام من ردود الأفعال يدخل فيها شخصان أو أكثر، ونفحص كيفية عمل هذا النظام. وخلال هذه الدراسات سنلقي الضوء على المناهج الراهنة لتحليل سلوك المتفاعلين - وهو سلوك يمضي في طريقه بسرعة إلى حد أن معظمنا لا ينتبه إلى ملامحه الدقيقة.



شكل (٩) الأهمية النفسية للتفاعل الاجتماعي

التفاعل الاجتماعي ومبدأ إشباع الحاجة:

مما يثير الدهشة، أن لدى صغار الأطفال مفهوم موضوعي للغاية عن التفاعل الاجتماعي، وهو مفهوم يقترب كثيراً من رأي مُنظِّر التعلم في هذه العملية. وقد طلبت دوروثي فلابان Dorothy Flapan من أطفال في سن السادسة أن يراقبوا ثم يصفوا فيما بعد اتصالاً بين شخصين يعرض من خلال أفلام قصيرة[1]. وتركزت أوصافهم، على نقيض أوصاف الأطفال الأكبر، على الأفعال الظاهرة للشخصيات، والموقف في كل منظر، والأحداث الأكثر إثارة. وقد كانت الشخصيات بالنسبة لهم عبارة عن فاعلين ورادين للفعل، ولم يعطوا إلا اهتماماً قليلاً نسبياً إلى المحتوى النفسي المستنتج للوقائع أو إلى تفكير وطموحات الشخصيات المعروضة. وكما سنرى، فإن البالغين المتخصصين في

(١) D. Flapan, Children's Understanding of Social Interaction (New York: Teachers College Press, 1968).

دراسة الاتصال بين شخصين يشاركون في هذه النظرة الموضوعية الواقعية للعملية.

وحسب وجهة نظر المنظرين في التعلم، فإن التفاعل يبدأ ويستمر عندما يتلقى المشتركان تدعيمات للتفاعل. أي عندما يتلقيان شيئاً يحتاجانه أو يريدانه من خلال ارتباطهما أحدهما مع الآخر. وسوف نتتبع عدة أمثلة عن كيفية عمل مبدأ التعلّم الهام هذا في العلاقات الاجتماعية، بادئين بتفاعل حمامة مع مجرِّب. وعندئذ يمكننا أن نفهم كيف تنطبق نفس مبادىء التعلم على العلاقات الاجتماعية الإنسانية الأكثر تعقيداً.

مجرِّب وحمامة في عملية تفاعل:

لنتخيل شخصاً يقوم بتجربة ويضع حمامة داخل صندوق مربع كبير وذلك لأول مرة في حياتها. والصندوق الذي نتصوره هو المعروف عموماً باسم صندوق سكينر نسبة إلى ب. ف. سكينر B.F. Skinner من جامعة هارفارد الذي أظهر بأبحاثه الماهرة، الأهمية الهائلة للتدعيمات في كل شكل من أشكال السلوك[٢]. والصندوق خالٍ باستثناء قرص يشبه قطعة النقد مثبت على الأرضية في جانب، ويستطيع المجرب أن يراقب كل حركة للطائر من خلال فتحة بأعلى الصندوق. وقد تركت الحمامة بدون طعام حتى وصلت إلى حالة الاحتياج له، في الوقت الذي كان المجرب يريد أن يتحكم في سلوكها. وهو يريد منها أن تنقر في القرص، ليس مرة واحدة فقط، بل بانتظام معين حسب خطة التجربة. واهتمام المجرب بعلاقته مع الحمامة يفوق اهتمام مدرب الحيوانات. إذ يتطلب اهتمامه المهني أن يتمكن من التحكم المنتظم في أفعال الحمامة. وقد أظهر سكينر بصورة مقنعة أنه يمكن بالفعل التحكم في سلوك الطائر، كما سنرى، ولكن الأكثر أهمية بالنسبة لنا الآن هو تلك العلاقة الجذابة الرمزية التي تنشأ بين المجرب والحمامة في تفاعلهما.

---

(٢) B. F. Skinner, Science and Human Behavior (New York: Macmillan, 1953); B. F. Skinner, Beyond Freedom and Dignity (New York: Knopf, 1971).

في البدء، يتحرك الطائر بعصبية في الصندوق مستكشفاً ومحاولاً الخروج، منقراً هنا وهناك بصورة عرضية. وكلما يقترب من القرص، يدحرج المجرب حبة ذرة داخل الصندوق ويأكلها الطائر الجائع في الحال. وبعد تلقي التدعيمات في كل مرة تقترب فيها من القرص، فإن الحمامة تنحو إلى المكوث في تلك المنطقة وتنقر القرص نفسه في النهاية. وهذا في حد ذاته حدث كبير بالنسبة للمجرب. فعلى الرغم من أنه متوقع، إلا أنه يكون من المثير تشكيل سلوك الطائر إلى تلك الدرجة. كما أن هذا الأمر حدث كبير بالنسبة للحمامة أيضاً، لأن نقر القرص يجلب حفنة من حبات الذرة. وفي وقت قصير إلى درجة مدهشة يقطع التفاعل شوطاً كبيراً. فتتوجه الحمامة شطر القرص وتنقره بانتظام متزايد، بينما يتتبع المجرب بعناية نشاط الطائر ويدعم كل نقرة للقرص. وإذا أخطأ المجرب أو تأخر في إعطاء الذرة مع اقتراب الحدث الكبير، فقد تبتعد الحمامة ويتحتم بدء التشكيل مرة أخرى. ويعود المجرب إلى انتظار عودة الحمامة بصبر. وهكذا، فإن تقديم المجرب للذرة بالنظر إلى حاجاته هو والقواعد التي أرساها، يصبح تحت تحكم نقر الحمامة للقرص بنفس الطريقة التي تكون بها استجابة الحمامة بالنقر محكومة بالتدعيمات المقدمة من المجرب. ويبدو أن للحمامة قواعدها الخاصة في اللعبة، وتكون مهمة المجرب الرئيسية هي اكتشاف هذه القواعد.

ويستمر التفاعل طالما يتلقى كل مشترك التدعيمات من الآخر، لكنه يمكن أن يتوقف أو يتعدل بعدة طرق. ومع الوقت، ستشبع الحمامة جوعها وتنهي التفاعل بالابتعاد عن القرص، أو قد يقرر المجرب في أية لحظة أنه قد أثبت رأيه ويقوم مؤقتاً بإنهاء الارتباط بإعادة الحمامة إلى قفصها. ويمكن أيضاً أن يسيطر المجرب على الموقف ويقوم بإطفاء نقر الحمامة للقرص بحجب التدعيمات، وعندئذ تتوقف الحمامة تدريجياً عن نقر القرص. وقد يعدل المجرب من انتظام التدعيمات ويفرض على الحمامة أن تنقر بمعدلات مختلفة. فمثلاً، قد يجعل الحمامة تنقر عشرين مرة أو أكثر للحصول على حبة ذرة واحدة إذا عمل بالتدريج على الوصول لهذه النسبة. أو قد يجعل من سرعة النقر شرطاً

للمكافأة ويعطي تدعيماته فقط للنقرات السريعة جداً. وفي هذه الحالة، تنقر الحمامة القرص بمعدل سرعة مدهشة.

إن الشكل البدائي للتفاعل الاجتماعي الظاهر في هذا المثال يبدأ ويتطور، إذن، لأن كلا المشتركين يتلقى من خلال الارتباط تدعيمات تشبع حاجاته الخاصة. فإلى أي درجة يمكن لمبدأ التعلم الأساسي هذا أن يفسر أشكالاً أكثر تعقيداً للتفاعل؟

تفاعل اثنين من نوع واحد:

لننظر الآن في نشوء علاقة بين حمامتين[٣]. وفي هذه الحالة يكون المجرب في خلفية الموقف في أكثر الوقت. وخطته هذه المرة مختلفة أيضاً ـ وهي أن يجعل الحمامتين تعملان بتعاون. ولكي يقوم بهذا، فإنه يضعهما أولاً على جانبي مائدة صغيرة يقسمها حاجز زجاجي في منتصفها. ويوجد صف من ثلاثة أقراص على كل جانب للحاجز. وترتبط الأزرار زوجياً. بحيث إذا ضُغط على قرصين متقابلين (واحد على كل جانب من الزجاج) في وقت واحد، تتدحرج حبة ذرة إلى كل حمامة. وعلى الحمامتين أن يتعلما أنهما ستكافآن فقط عندما تنقران أي زوج من الأزرار في وقت واحد. وبالفعل تتعلم الحمامتان هذه المسألة بصعوبة قليلة، وهما بتعلمهما ذلك، إنما تتعلمان التعاون. وفي البداية تستكشف كل واحدة مكانها وتكافأ على نقرها أحد الأقراص. ثم تحجب التدعيمات بالتدريج إلى أن تضرب الحمامتان بالصدفة على قرصين متقابلين في وقت واحد. وعندما يحدث ذلك تكافأ الحمامتان مباشرة وبكثرة. وتنحو الحمامتان بعد تكرار هذه العملية مرتين أو ثلاثة إلى التحلق حول قرص في جانبها من الحاجز، وعندئذ تنقران في توافق وتتلقيان المكافأة. ويختار المجرب في كل محاولة زوجاً معيناً من الأقراص (من بين الثلاثة الممكنة) على أنه الزوج «الصحيح»، وسرعان ما يتعلم الطائران البحث عنه معاً. وعادة ما تسبق إحدى الحمامتين الأخرى،

(٣) Skinner, Science and Human Behavior, Chap. 19.

والأخرى تراقبها ـ بانتباه، ثم تتبعهـا. (وربما أردت أن تفكر في نتيجة التفاعل إذا جُمع بين قائدين أو «تابعين»).

وقد أجريت نفس التجربة مـع الأطفال الصغـار[٤]. فيواجـه الطفـلان بعضهما على مائدة تنقسم في منتصفها بحاجز زجاجي، ويقال لهما أن يلعبا كما يشاءان بالمواد الموضوعة أمامهما. ومن بين هذه اللعب الموجودة طبق معدني ثابت به ثـلاثة ثقـوب وقضيب معدني. وقـد وصلت الأجزاء المعـدنية كهربياً بحيث إذا تصادف قيام الطفلين معاً بوضع القضيبين في ثقبين متقابلين في وقت واحد ـ يتلقى عملهما المشترك هذا التدعيم بالحلوى. وتصل الحلوى إلى الطفلين من خلال قنوات إذا تعلما، كالحمامتين، أن يستجيبا في توافق.

وعلى الرغم من أن الأطفال لم يتلقيا حتى تلميحاً حول كيفية اللعب، إلا أن استجاباتهما المتناسقة تزايدت بسرعة بمجرد أن توصلا إليها. وكما هي الحالة بالنسبة للحمامتين، تعلم كل طفل مشترك أن يعي أهمية الآخر، بمعنى أن أياً منهما لم يكافأ إلا إذا تصرف كظل للآخر. وقد أمكن المحافظة على التفاعل في الحالتين لأن التدعيمات كانت تتوقف على الاعتماد المتبادل المشترك بـين تابـع يعتمد على قائد، وقائد يعتمد على رفيقه.

الوالد والطفل الصغير في التفاعل:

يتعلم صغـار الأطفال الكـلام بالتفـاعل مـع الآخرين الـذين يعرفـون الكلام. وعلى الـرغم من أنه لكـل طفل عـادي من حيث إمكانيـاته الـوراثية القدرة على تعلم أية لغة، إلا أن أعضاء جماعته اللغوية يقصرون الاهتمام على مجموعة معينة منتقاة من الأصوات. ويدعم الوالدان همهمـات الطفـل المبكرة بصـورة فارقـة من خلال مكـافأته بإظهـار المحبة لـه (في شكل ابتسـامـات، وتدليلات، بل وحتى صيحات السـرور) عندما تقترب تعبيراته إلى حـد ما من

---

(٤) N. H. Azrin and O. R. Lindsley. Journal of Abnormal and Social Psychology 52 (1956): 100-102.

الكلمات الواقعية(٥). وخلال التفاعل، تشبع حاجة الطفل للاهتمام العاطفي ورغبة الوالدين في أن يصبح إبنهما عضواً في الأسرة قادراً على الاتصال - ويستمر التفاعل لأنه مرضٍ للطرفين، وتتلقى محاولات الطفل المستمرة للنطق بالكلمات الصحيحة التدعيم. فعندما يوصل الطفل رغبته في شرب اللبن بصوت يشبه كلمة «لبن» ولو بصورة غامضة، يمتثل والداه المتنبهان في الحال لطلبه. والإشارات المنبئة عن تقدم الطفل في الكلام هي تدعيمات لوالديه، مثلما تكون تلبيتهم لطلبه تدعيماً له. لكن هذه التلبية لا تزيد فحسب من احتمال تعلم الطفل تكرار الكلمة، بل إنها أيضاً تقوى من ميله للمطالبة بأشياء أخرى. أي أن الطفل يتعلم أيضاً القيمة الوظيفية للتفاعل اللفظي - فهو يحصل من خلال الاتصال على ما يريده من الآخرين. ويمكن أن يمتنع الوالدان، بالطبع، عن إعطائه اللبن حتى يصل إلى النطق شبه الكامل. ولا يؤدي عدم تلبيتهما في الحال إلى زيادة دقة الطفل اللغوية فحسب، بل أيضاً إلى تثبيط ميله العام للطلب. وهناك نقطتان نلاحظهما هنا. فالتفاعل الاجتماعي بين الوالد والطفل يستمر لأن كلا المشتركين يتلقى إشباعات من خلال العلاقة؛ كما أن كلاهما يتعلم من خلال التفاعل أساليباً أساسية لردود الفعل تجاه الآخرين. والوالدان زائدا الاهتمام، مثلاً، قد يحولان طفلهما إلى «مطالب»، وقد يحول الطفل بدوره والديه إلى «ملبين» إذا لم يظهر لهما الحب إلا عند رضوخهما لمطالبه. وفي الواقع، يشير كريستي Christie إلى أن الأطفال الصغار قد يتعلمون الميكيافيلية في مثل هذا السياق(٦). فإذا كانت الأم منخفضة الميكيافيلية، مثلاً، فقد يسهل توجيهها لتقديم التدعيمات (من خلال إشارات دقيقة كصرخات قصيرة أو مطالبات مباشرة) مما يسهم في تطور مهارة الطفل في التوجيه.

---

(٥) Cience and Human Behavior, Chap. Chap. 19.

(٦) R. Christie and F.L. Geis, Studies in Machiavellism (New York: Academic Press, 1970).

التدعيم اللفظي :

لقد أثبت مراراً أن الشخص يستطيع توجيه حديث شخص آخر بالاستعمال المناسب للتدعيمات الاجتماعية. ففي إحدى الدراسات، مثلاً، طلب من طلبة جامعيين أن ينطقوا بأية كلمات تصادف ورودها على أذهانهم[٧]. وأدى المجرب بالمفحوصين إلى الاعتقاد بأنه مهتم فقط بتجولات أفكارهم، بينما كان يحاول في الحقيقة أن يوجه أشكال تعبيراتهم اللفظية. وكان يستمع بعناية ويقول «حسن» أو «آه ـ هاه» كلما نطق المشترك بإسم في صيغة الجمع. وبعد وقت قصير، تزايد معدل النطق بالأسماء في صيغة الجمع إلى درجة واضحة، ويبدو أن هذا كان تدعيماً قوياً للمجرب، مشابهاً لما حدث في مثال الحمامة. وهكذا، فإن التدعيمات اللفظية «حسن» و «آه ـ هاه» وجهت إنتقاء المشترك للكلمات إلى الناحية التي كان يرغب فيها المجرب. وربما فسر المفحوصون كلمة «حسن» بصورة واعية على أنها شكل من أشكال التشجيع على إنتقاء طريقة معينة للاتصال ثم الاستمرار فيها بنفس الطريقة التي ينتقي بها معظم الناس مواضيع المحادثة ويقومون بتغييرها إلى أن يظهر سامعوهم بعض الاهتمام. وربما كانت العملية، أيضاً، تسير في مجراها بدون وعي المفحوصين[٨].

وقد أظهرت تجارب أخرى أن التدعيم اللفظي يمكن أن يكون فعالاً بنفس الدرجة في تغيير أشكال سلوكية أعقد. ففي إحدى الدراسات، مثلاً، غيَّر مُجرب الطرق العادية لتكوين الجمل عند طلبة الجامعة بنطق كلمة «حسن» كلما تصادف تغييرهم لتركيباتهم النحوية[٩]. وفي تجربة أخرى، التقى طلبة

---

(٧) See L. Krasner, «Studies of the Conditioning of Verbal Behavior,» Psychological Bulletin 55 (March 1958): 148-70.

(٨) See D. Dulaney, «The Place, of Hypotheses and Intentions: An Analysis of Verbal Control in Verbal Conditioning,» Journal of Personality 30 (June 1962): 102-9; C. A. Insko and R. B. Cialdini, Interpersonal Influence in a Controlled Seting (New York: General Learning Corp., 1971).

(٩) H. Barik and W. E. Lambert, «Conditioning of Complex Verbal Sequences,» Canadian Journal of Psychology 14 (March 1960): 87-95.

جامعيون في جلسات انفرادية مع المجرب الذي طلب منهم الحديث عن أي شيء يطرأ على ذهنهم[١٠]. وحسب خطة موضوعة سلفاً التزم المجرب بالصمت قدر الإمكان بدون أن ينطق حتى بكلمة «آه ـ هاء أو «هل الأمر كذلك»؟ كما يفعل المرء عادة ليبقى على سير المحادثة، إلا بعد أن يبدأ الطالب في الحديث عن موضوع معين، مثل، الموسيقيين المعاصرين. ومع ذلك، فعندما يبدأ التفاعل من جانب واحد قد يقول المجرب «آه ـ هاء» إذا اعتقد أن الموضوع المعروض للمناقشة قد يؤدي مع الوقت إلى الموضوع المتفق عليه من قبل. فإذا بدأ الطالب، مثلاً، مناقشة الموسيقى الكلاسيكية، يقوم المجرب بدعمه مرة واحدة، ولكن لا يزيد عن ذلك إلا بعد أن تنتقل المناقشة إلى الموسيقى الحديثة. وبعد ذلك، يتزايد الحديث عن الموسيقيين وتتزايد التدعيمات بكثافة. ثم بعد وقت قليل، عندما تكون مناقشة الموضوع المرغوب فيه تجري بحرارة، يطفىء المجرب حماس الطالب بحجب موافقته، وبعد وقت قصير يتغير الموضوع. وقد أمكن بنفس هذا الإجراء تعديل حتى الآراء المتصلة بالحرم الجامعي وغير ذلك من الاتجاهات المتنوعة، وغالباً ما تحدث هذه التعديلات بدون وعي[١١].

وتظهر هذه الدراسات التجريبية بوضوح كيف يمكن التحكم في الأفعال والأفكار وتعديلها خلال التفاعل الاجتماعي. وليس من الصعب البحث فيما وراء التجارب عن أدلة لتأييد هذه الظاهرة. فلننظر في المقتطفات التالية من دراسة لشخصية الكاتب الأمريكي المشهور، توماس وولف Thomas Wolfe كتبها كاتب محترف من المحتمل أنه لم يسمع أبداً عن سكينر وأفكاره حول التدعيم. ومع ذلك فنحن نعلم منها أن توماس وولف كان يكتب بغزارة كما لو كان يُدعَّم من أجل الكتابة، كما تدعم الحمامات للنقر بسرعة، وكان يتعرض مطولاً لمواضيع معينة مثلما فعل طلبة الجامعة في التجربة التي درسناها لتونا.

---

(١٠) W. S. Verplanck, «The Control of the Content of Conversation: Reinforcement of Statements of Opinion,» Journal of Abnormal and Social Psychology 51 (November 1955): 668-76.

(١١) Insko and Cialdini, Interpersonal Influence in a Controlled Setting.

كان توماس وولف رجلاً تتسلط عليه عملية الكتابة. فكان يريد تدوين سجل كامل مكتوب لكل خبرة يتذكرها، ولم يكن لديه وقت كافٍ لهذا؛ فقد كان الوقت عدوه. ومع وقوف الزمن وراءه يحثه كان يكتب «كمجنون»، «كشيطان»، و«كمن يطارده الشياطين». كان يحاول إنتاج جبل بركاني من الكلمات في علو جبل بارناس(*) وكان يكتب وربما تمكنت من أن أقول شيئاً هاماً قبل أن أموت ـ ففي العمل الجنوني المتدفق لتسجيل كل شيء قد يخرج شيء هام».

وفي نفس الوقت كان يستشهد بأرقام الإنتاج كمدير منجم نشط تستخرج منه الكلمات كقطع الفحم المعدني. وهكذا كتب عام ١٩٢٦: «إنني أكتب ثلاثة آلاف كلمة في اليوم، آمل أن أزيدها إلى أربعة آلاف». وقال عام ١٩٣٣: «كتبت ما يزيد على مليون كلمة مخطوطة خلال السنوات الأربع الأخيرة»، مما يملأ صندوقاً، طوله خمسة أقدام وعرضه قدمان ونصف مكدساً حتى قمته». وكانت الخمسة وسبعون ألف كلمة التي ادعى أنه كتبها في ثلاثة أسابيع من يونيو عام ١٩٣٤ ـ وبالعد الفعلي كان المجموع أقل من النصف ـ هي قصة وفاة والده التي ظهرت في رواية «الزمن والنهر»، وكانت من بين أفضل الكلمات التي كتبها في حياته القصيرة.

وكان يريد أن يصب كل شيء يتذكره في شلال هائل، لكنه كان يريد أيضاً زيادة مخزون ذكرياته بالذهاب إلى كل مكان والقيام بكل شيء... لقد أصبحت رغبة الكتابة عنده «شهوة حيوانية فجة»[12].

ويشير هذا الوصف إلى احتمال أن يكون وولف قد تعرض في علاقاته الاجتماعية المبكرة إلى تدعيم فعال للغاية باتجاه التعبير الكامل عن نفسه، بحيث أن شخصيته بكاملها قد اتسمت بحاجة حادة إلى الاتصال، وصلت إلى درجة الشذوذ. ولو كانت التفاصيل متاحة لنا، لكان مما يبعث على السرور أن نقارن خلفية وولف وتجاربه في التفاعل الاجتماعي بخلفيات وتجارب وليام سترنك William Strunk وهو متخصص في النحو اشتهر بإصراره على استخدام أقل عدد ممكن من الكلمات، وعلى أن يجعل ولكل كلمة

(*) الجبل الأسطوري لربات الفنون والآداب (المترجم).

(١٢) M. Cowley, «The Miserly Millionaire of Words,» The Reporter (7 February 1957): 38-40.

مغزى»[١٣]. ومن المحتمل جداً أن «الشهوة الحيوانية الفجة» للتعبير عن كل شيء، والنزعة إلى إيجاد «مغزى لكل كلمة» تترسخ من خلال أنماط للتدعيمات نتلقاها على مر السنين من الآخرين الذين نتفاعل معهم.

وفي الواقع، فإن أنماط التدعيم هي الموضوع الرئيسي لكتاب جديد مهم أصدره سكينر ويطرح فيه خطة جذرية لتغيير وتحسين المجتمع ووضع الإنسان فيه[١٤]. وبإيجاز وتبسيط، فهو يرى أن الإنسان ليس أكثر من نظام معقد من السلوكيات، يتشكل كل عنصر منها بالتفاعلات الاجتماعية المكثفة التي تبدأ في الطفولة المبكرة - وهو يشعر أن المعتقدات المتعلقة بحرية الإنسان وكرامته المزعومتين هي ادعاءات تخنق التقدم البشري. ولكي تتحسن حالة الإنسان - أو بالفعل، في رأي سكينر، لكي يبقى على حياته - يتحتم عليه أن يقرر ويوجه مستقبله بالتخطيط والتحكم في كيفية تشكله خلال التفاعلات الاجتماعية والبيئية. ويقول سكينر إن هناك طرقاً يوثق فيها لتطبيق إجراءات الإشراط التي يمكن أن تعيد تصميم ثقافة بأسرها، بنفس الطريقة التي خلق بها المجرب والحمامة «ثقافتهما» الخاصة من خلال التفاعل.

التفاعل الاجتماعي والراحة المتبادلة:

توجد هناك مفاهيم مختلفة عن التفاعل، ولكنها ليست متناقضة بالضرورة - وحسب ما يقوله جون تيبو John Thibaut وهارولد كيللي Harold Kelley، فإن التدعيمات الاجتماعية تحدد استمرار أو قطع التفاعل الاجتماعي[١٥]. ففي بدء علاقة ما، يظهر كل مشترك فيها جوانب متنوعة من شخصيته، ملاحظاً بدقة لكيفية رد فعل الآخر تجاهها، وذلك في نفس الوقت الذي يُقيِّم فيه الملامح المتكررة لشخصية الآخر. وإذا كانت التجارب مقبولة من الطرفين، أو تبشر بالقبول، يستمر التفاعل. وإذا لم تكن كذلك، تنقطع

---

(١٣) W. Strunk and E. B. White, The Elements of Style (New York: Macmillan, 1959).

(١٤) B. F. Skinner, Beyond Freedom and Dignity.

(١٥) J. Thibaut and H. Kelley, The Social Psychology of Groups (New York: John Wiley, 1959).

العلاقة. وتكون فترة التجربة هذه أحياناً متعجلة ومضحكة، لا سيما في اللقاءات المدبرة مثلما يحدث في اجتماعات المستجدين بالكليات الجامعية الأمريكية المختلطة. فبعد أن يجتمع المستجدون ـ الشبان في ناحية والشابات في الناحية الأخرى ـ يلتقط الشاب عادة نفسه بعمق، وينظر نظرة سريعة، ثم يندفع تجاه فتاة معينة؛ وتكون الفتاة قد تدربت على تجهيز نفسها لمثل هذه المناسبات. ويعقب ذلك تبادل وجيز للمحادثة يحاول خلاله كلا المشتركين أن يظهر جاذبيته بصورة متزايدة. وإذا أنهى أحدهما هذه المحاولة، فإن الشاب يبتعد ويحاول مرة أخرى مع فتاة أخرى.

ما هو الأمر الذي يجعل التفاعل الاجتماعي مقبولاً بصورة متبادلة في بعض الحالات، وكريهاً في حالات أخرى؟ يجد تيبو وكيللي أنه إذا كان كلا المشتركين متعاونين أو ودودين، أو إذا عبرا عن اتجاهات متشابهة، فإن العلاقة تبشر بالاستمرارية، حيث أن كلا الشخصين يثاب من خلال التفاعل. أما إذا زاد كل مشترك من قلق الآخر أو أظهر العداوة (برفض التعاون، مثلا)، فإن العلاقة الناشئة قد تنتهي بسبب «التكلفة» الاجتماعية التي يجلبها هذا الارتباط. فالتفاعل، إذن، يستمر إذا زادت المكافآت التي يحصل عليها كلا المشتركين من العلاقة على التكاليف الناجمة عنها. والارتباط بين الأصدقاء الحميمين يمنح العديد من المكافآت المتبادلة بتكلفة منخفضة. ويفترض أن هذه الارتباطات المعمرة تمنح الكثير من الإشباع المتبادل.

التفاعل ونظرية الأنظمة الاجتماعية:

ركزنا حتى الآن على الميكانيزمات التي تبقى على استمرارية العلاقات الاجتماعية أكثر من التركيز على الأحداث المحيرة التي تقع خلال العلاقات. وهدفنا في القسم الحالي تحليل هذه الأحداث.

ويقوم الناس في العلاقات الاجتماعية بفعل ما هو أكثر من إحداث انطباعات نفسية عميقة بعضهم على بعض، حسب ما أظهر ذلك تيبو وكيللي بصورة مقنعة. فمن خلال تفاعلهم يرتبط الناس أيضاً داخل نظام اجتماعي متماسك. أي أن نشاطاتهم تصبح معتمدة على بعضها البعض، بحيث أن

تصرفات طرف تثير ردود الأفعال وإعادة التكيف من أطراف أخرى. والأكثر من هذا، إن كل طرف متفاعل لا يتعلم كيف يتصرف من أجل الراحة المتبادلة فحسب، بل يتعلم أيضاً كيف يحتمل أن يتصرف الآخر. ففي إطار النظام الاجتماعي يتعلم كل طرف دور الآخر. ولعملية التعلم المزدوج هذه تضمينات عديدة بالنسبة لدراسة الشخصية والأنظمة الاجتماعية[١٦]. فهي، على سبيل المثال، تعطي أ المعرفة بكيفية التصرف مثل ب إذا كان الموقف سيتطلب ذلك فيما بعد. وربما لا تتدعم مباشرة هذه المحاولات للعب دور الآخر بالنيابة. وربما كان الأطفال المعتمدون يتعلمون أحياناً بهذه الطريقة كيف يصبحون مستقلين، وربما كانت هذه نفس الطريقة التي يتعلم بها الأولاد أدوار البنات، ويتعلم بها الخاسرون كيف يربحون.

وعندما نفكر في الارتباطات بين الأشخاص كأنظمة اجتماعية، فإننا عندئذ نرى أنماط التفاعلات بين المشتركين على أنها عمليات متسقة ومنظمة تتطور بصورة منهجية. ومن هذا المنظور قد نتوقع من الناس المتفاعلين مع بعضهم البعض بانتظام، كالأصدقاء اللصيقين، أن يتوافقوا مع طرق سلوك بعضهم البعض مثلما تفعل العناصر في الأنظمة المادية والبيولوجية. وبالإضافة إلى هذا، فقد نتوقع من أعضاء الجماعات الصغيرة أن يكون لهم رد فعل ضد أي عضو يهدد وجود الجماعة، مثل رد فعل النظام النفسي تجاه التغيرات في توازنه. وعموماً، فقد نتوقع وجود تغيير منتظم ومنظم للتفاعل مع تطور العلاقات الاجتماعية أو تحللها. فلنفحص الأدلة المتوفرة من البحوث عن التفاعل، وننظر فيما إذا كانت العلاقات الاجتماعية حقاً تسير بصورة منهجية.

التوافقات المتبادلة في الأنظمة الاجتماعية: التماثل المدرك والفعلي:

إذا كانت العلاقات الاجتماعية تسير بصورة منهجية، فلا بد أن يتوافق المشتركون فيها مع أساليب سلوك بعضهم البعض. ويشير تيودور نيوكومب، وهو أحد دعاة نظرية الأنظمة الاجتماعية، إلى نوع مهم من أنواع التوافق

(١٦) G. E. Swanson, «Symbolic Interaction,» in the International Encyclopedia of the Social Sciences, ed. D. L. Sills (New York: Macmillan, 1968), Vol. 7, PP. 441-45.

المتبادل يحتمل أن يحدث لدى الناس الذين يقيمون ارتباطات مريحة[١٧]. إذ يجب على الناس أن يتوافقوا مع إدراكات واتجاهات بعضهم للبعض، بحيث يصبحون متشابهين على أقرب صورة ممكنة. وهناك أسباب وجيهة لحدوث مثل هذا الشكل الخاص للتوافق. فكلما ازداد تشابه إدراكات واتجاهات المشتركين، كلما استطاعوا بدقة أكثر توقع أساليبهم للتفسير وردود أفعالهم تجاه القضايا الجديدة التي قد تطرأ. وبالإضافة إلى ذلك، فإن المشتركين في العلاقات الاجتماعية يستريحون من جراء شعورهم أن الآخرين يشاركونهم آراءهم؛ فإذا كانت الآراء مشتركة، يسود اعتقاد بأنها صحيحة من الوجهة الاجتماعية. وهكذا، فإن أعضاء النظام الاجتماعي يقتربون من بعضهم نفسياً؛ إذا كانت وجهات نظرهم متشابهة؛ وكلما أدى التماثل الى تسهيل عملية التفاعل، فإن التفاعل يصبح أكثر كفاءة. وعلى المشتركين في علاقات تبث الرضا المتبادل، حسبما تقول النظرية، أن يعملوا على توافق إدراكاتهم واتجاهاتهم مع تقدم التفاعل بسبب الفوائد التي يحصلون عليها من هذا التماثل.

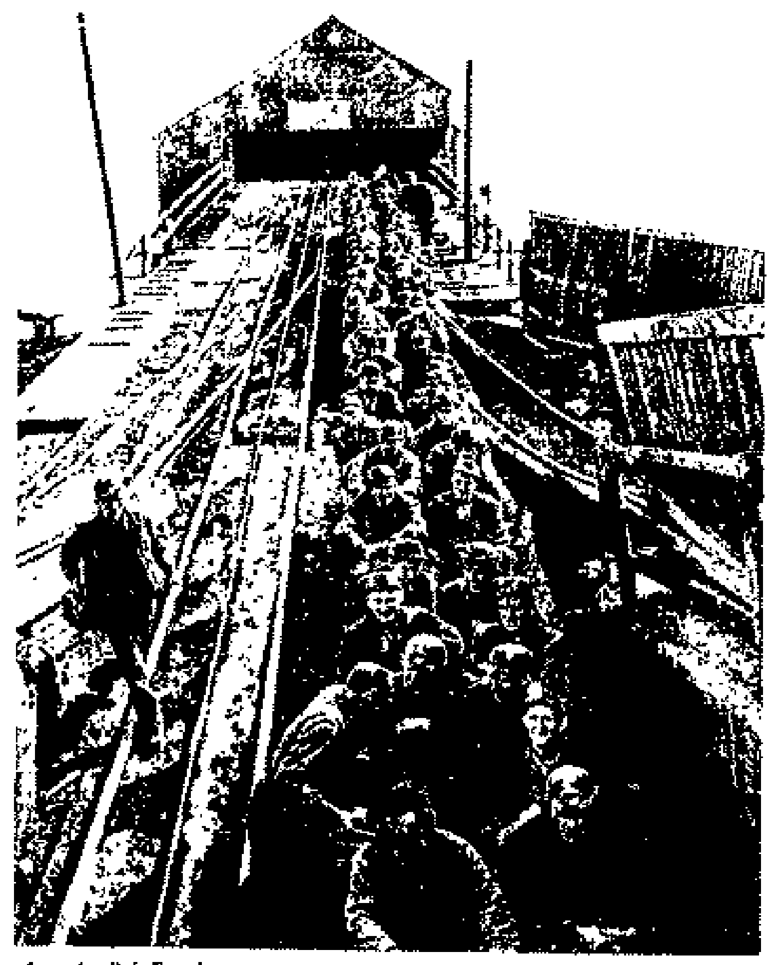
ما هي الأدلة على أن التوافقات المتبادلة للإدراكات والاتجاهات تحدث فعلاً؟ أجرى جويل دافيتز Joel Davitz دراسة بسيطة، لكنها مفيدة، مع أطفال في العاشرة في مخيم صيفي[١٨]. ووجد أن المقيمين الذين تصادقوا وأصبحوا في النهاية أصدقاء حميمين كانوا يدركون بعضهم البعض على أنهم أكثر تماثلاً في الاهتمامات والتفضيلات من الذين لم تتوثق صداقاتهم. ومع ذلك، لم تكن اهتماماتهم وتفضيلاتهم، في الواقع، أكثر تماثلاً من اهتمامات وأفضليات أزواج منتقاة عشوائياً من الذين لم يصبحوا أصدقاء. ويقول دافيتز في تفسيره للنتائج أن لدى الناس حاجة في أن يشبهوا الآخرين الذين يقيّمونهم ويحبونهم. وهو يعتقد أن هذه الحاجة تنشأ في الطفولة خلال تجارب التقليد والتوحّد مع الآباء وغيرهم من الأشخاص المهمين في حياتنا. ونتعلم في طفولتنا القيمة الوظيفية

---

(١٧) T. M. Newcomb, «An Approach to the Study of Communication Acts,» Psychological Review 60, no. 6 (November 1953): 393-404.

(١٨) J. Davitz, «Social Perception and Sociometric Choice of Children,» Journal of Abnormal and Social Psychology 50, no. 2 (March 1955): 173-76.

لأن نشبه الأشخاص المهمين لنا، وتنتقل هذه القيمة إلى الصداقات عندما نكبر.


photo by Bob Brooks

شكل (١٠)

ومن المؤكد أن الميل لتشويه الإدراك ليواكب رغباتنا لا يقتصر على الأطفال. فقد وجد ليفنجر Levinger وبريدلوف Breedlove مثلاً، أن تماثل الاتجاهات الفعلي للأزواج والزوجات هو أقل جداً من التماثل الذي يُعتقد بوجوده[١٩]. وهكذا، فإن المشتركين في التفاعل الاجتماعي يستطيعون فعلاً أن

(١٩) G. Levinger and J. Breedlove, «Interpersonal Attraction and Agreement: A Study of Marriage Partners,» Journal of Personality and Social Psychology 3, no. 4 (April 1966): 367-72.

يعدلوا آراءهم بحيث يكونون أكثر تماثلاً، أو يستطيعون البقاء غير حساسين للفوارق الفعلية ويظنون فقط أن الآخرين يشعرون مثلهم حقيقة. وعلى الرغم من أنه يمكن القيام بكلا النوعين من التوافق المؤدي إلى التماثل، إلا أن التماثل يكون أحياناً ظاهرياً أكثر منه حقيقياً. ومع ذلك، ففي حالة التماثل الظاهري، سوف يُعطل عمل النظام الاجتماعي. وفي حالة التشابه الظاهري هذه، ما الذي يمكن أن يحدث إذا كانت الصداقات قد استمرت لفترة زمنية أطول؟ هل تؤدي التشوهات الإدراكية في النهاية إلى فصم هذه العلاقات، أو تقوم الميكانيزمات التوافقية بعملها؟ ويعطينا بحث نيوكومب في عملية التعارف بإجابات جزئية على الأقل لهذه الأسئلة[٢٠].

استدعى نيوكومب سبعة عشر طالباً بمساعدة إدارة الجامعة، ولم يكن أحد منهم قد تعرف على الآخر من قبل، ودعاهم للإقامة المجانية في بيت للطلبة بالحرم الجامعي، بحيث يجهزون وجباتهم ويقومون بأية ترتيبات حياتية أو دراسية يرغبون فيها. وفي المقابل، كان عليهم الحضور لمدة ساعة أو نحو ذلك كل أسبوع مع أعضاء فريق للبحث، يريدون تبين اتجاهاتهم الأساسية وكيفية تعاملهم مع بعضهم البعض. وتضمنت الخطة إقامة أحد الباحثين في البيت كمستشار.

ولما أخذ الشباب يتعرفون بعضهم ببعض، أخذوا يقيمون صداقات مبدئية، وفي بعض الأحيان كونوا عُصَبَاً متعلقة. وخلال سنة تبين أن الكثير من الارتباطات السريعة التكون كانت غير مستقرة، كما تغير تركيب العُصَبْ، وظهرت صداقات جديدة. وتمكن الباحثون، عبر المقابلات التي أجريت في أول السنة وعلى فترات منتظمة بعد ذلك، من أن يحددوا (أ) اتجاهات كل طالب نحو قضايا اجتماعية متنوعة، و(ب) إدراكاته لكيفية تفكير وشعور ورد فعل الآخرين تجاه نفس القضايا، و(ج) الدرجة التي يحب أو يكره بها كل عضو

---

(٢٠) T. M. Newcomb, The Acquaintance Process (New York: Holt, Rinehart and Winston, 1961).

من أعضاء البيت الآخرين. وبهذه المعلومات، أمكن للباحثين دراسة الدور الذي تقوم به الاتجاهات والإدراكات الدقيقة للآخرين في تكوين كل من الصداقات قصيرة العمر وطويلة الأمد.

وظهرت عدة طرق من التوافق المتبادل. فكما نتوقع من خلال تحليلنا للاتجاهات في الفصل الرابع، يوجد احتمال بأن يقاوم الشباب في هذه السن تغيير الاتجاهات، وبالفعل لم يجد نيوكومب تغييراً يذكر لأي اتجاهاتهم الرئيسية خلال العام. ومع تكوّن الصداقات المبدئية، عرف كل فرد في الزوج الشيء الكثير عن اتجاهات الآخر. ولكن عندما ظهرت فوارق تثير الانزعاج، انحلّت العلاقة وبدأ كل فرد علاقات جديدة مع أصدقاء آخرين. ومع ذلك، فإن التعارف لم يتطور إلى صداقات إلا عندما كان للداخلين فيها أنماط اتجاهات متماثلة عند البدء فيها. ولم يكن مجرد الاعتقاد بوجود تماثل في الاتجاهات بين الاثنين كافياً للمحافظة على الارتباط لمدى زمني طويل.

أما الداخلون في الصداقات الأطول عمراً فقد أصبحوا بالفعل أكثر تماثلاً على مدى السنة من حيث تقييماتهم وآرائهم حول أعضاء البيت الآخرين. وعلى ذلك، فإن الأصدقاء الحميمين، إذن، يتوافق كل منهما مع الإدراكات الاجتماعية للآخر. وحسب ما تبيّن لنا من بحث أجري مؤخراً، فإن تماثل الاتجاهات يدعّم ويزيد من الانجذاب بين الأشخاص[٢١]. وهكذا، فمن المحتمل أن يكون الأصدقاء الحميمون في دراسة نيوكومب قد اقتربوا بعضهم من بعض نفسياً مع ازدياد التماثل في مدركاتهم الاجتماعية.

ويقدم لنا نيوكومب نظرة مسحية مفيدة لتطور الأنظمة الاجتماعية. فقد أدّت الحاجات الشخصية للبحث عن آخرين ذوي الآراء المتشابهة إلى نشوء صداقات مريحة ومرضية أسهمت بدورها في الإدارة التعاونية لشئون البيت.

---

(٢١) See E. Bersheid and E. H. Walster, Interpersonal Attraction (Reading, Mass.: Addison-Wesley, 1969), especially chap. 6.

عدم التماثل

إن الحاجة للتماثل بين المشتركين في التفاعل الاجتماعي قوية، كما رأينا، وتأثيرها عميق. فهناك، مثلاً، تراكم للأدلة المشيرة إلى أن الناس يحبون من هم على شاكلتهم[٢٢]. (وينطبق هذا المبدأ بصورة طيبة فيما عدا الحالة المثيرة للاهتمام بالنسبة للأشخاص قليلي الاعتبار للذات. ويبدو أنه من الصعب أن تحب حقيقة شخصاً يحبك إذا كانت لك شكوك قوية في قيمتك أنت. فكأن الشخص قليل الاعتبار لذاته يسأل نفسه: «ما هو نوع التعقل الذي يملكه هو إذا كان يستطيع أن يحب شخصاً حقيراً مثلي؟») وهناك أيضاً أدلة جيدة على أن الأشخاص حسني المنظر ينجذبون إلى الأشخاص حسني المنظر. وفي الاتصالات الاجتماعية التي يوجد بها مشاركون من الجنسية الذين يتنوعون في درجات الجاذبية، فإن الأشخاص غير حسني المنظر ينحون إلى اختيار بعضهم البعض.

لكن المرء يستطيع التشكك في القيم الاجتماعية الكامنة خلف هذه النتائج، وفي التركيز الذي يبديه الناس على التماثل. فهل من الضروري أن تكون العلاقات القائمة على أساس التشابه صادقة وعميقة وبناءة وقيمة؟. هل هو عرض اجتماعي صحي لو قام الناس، كما في دراسة نيوكومب، إما بتشويه مشاعرهم الحقيقية أو بفصم عرى الاتصالات الاجتماعية التي يثبت قيامها على عدم التماثل في الآراء أو على نسب غير مجدية للعائد ـ التكلفة؟ ويجري الآن استكشاف نظرية مضادة مهمة من جانب المتشككين في القيم المنسوبة للتماثل. ويعتقد ماسلو Maslow وإيزارد Izard ـ مثلاً ـ أن الأشخاص المستقلين أو المحققين لذواتهم يجدون في عدم التماثل بينهم وبين أصدقائهم ما يثير اهتمامهم، لا ما يهددهم[٢٣]. ويقول ليفنجر Levinger إن التفاعل البشري

---

(٢٢) Ibid., chaps. 5, 6.

(٢٣) A. H. Maslow, «Love in Healthy People,» in the Meaning of Love, ed. A. Montagu (New York: Julian Press, 1953); C. E. Izard, «Personality, Similarity, and Friendship: A Follow-up Study,» Journal of Abnormal and Social Psychology 24, no. 6 (June 1963): 598-600.

الناضج والمثمر يقوم على التكامل قدر قيامة على التماثل في الحاجات، والقيم، وأساليب الشخصية[٢٤]. وقد طبقت هذه الفكرة المهمة أيضاً على التفاعل في الأنظمة الإجتماعية الكبيرة المعقدة مثل المؤسسات الصناعية، وذلك على يد زيلر Ziller ووايك Weick[٢٥]. وهما يقولان أن إحساساً بالأهمية والقيمة الشخصية ينشأ في الارتباطات الإنسانية عندما يظهر الناس ما الذي يمكن أن يقوموا به كأفراد مستقلين. وبدلاً من تكرار أدوار الآخرين، فإنهم يحتاجون إلى التمكن من التعبير عن فرديتهم، وعن اختلافاتهم. والفحوى هي أن للناس حاجات متعارضة في التفاعل الاجتماعي ـ حاجات للتماثل كوسيلة للانتماء، وحاجات لعدم التماثل كوسيلة للحفاظ على الفردية. وأحد تحديات الحياة هو تعلم كيفية التوافق مع كلا هاتين القوتين. ويبدو أن مشكلة التوافق مع مطالب هاتين القوتين تنطبق على عمل الجماعات غير الرسمية والمنظمات المعقدة المكونة من أقسام بقدر انطباقها على عمل الفرد.

ردود الفعل تجاه الاضطرابات في الأنظمة الاجتماعية :

إذا كانت العلاقات الاجتماعية تسير بصورة منهجية، فيجب، إذن، أن تظهر التكيفات المؤدية إلى التوازن كلما يتسبب أي مكوّن في إحداث اضطرابات في النظام. وقد رأينا في الأنظمة المكونة من شخصين أن الرابطة قد تنحلّ عندما تنشأ صعوبات مؤدية للتوتر. وإذا لم يمكن الحصول على الرضا المتبادل، أو إذا ظهرت فوارق جوهرية بين المشتركين فغالباً ما تنحلّ الرابطة.

وسنفحص هنا التوافقات المماثلة التي تحدث في الجماعة عندما يتحدى أحد الأفراد أغراض الجماعة. والمثل الذي سنستخدمه هنا هو تجربة ستانلي

---

(٢٤) G. Levinger, «Note on Need Complementarity in Marriage,» Psychological Bulletin 61 153-57.

(٢٥) R. C. Ziller, «Individuation and Socialization: A Theory of Assimilation in Large Organization,» Human Relations 17 (December 1964): 341-60; K. E. Weick, The Social Psychology of Organizing (Reading, Mass: Addison-Wesley, 1969).

شاشتر Stanley Schachter المأثورة (الكلاسيكية)[٢٦]. فقد دعا شاشتر طلبة جامعيين إلى الانضمام إلى واحد من بين عدة أندية جامعية جرى «تنظيمها حديثاً». وأخبرهم، مثلاً، أنه يجري تنظيم ناد «لدراسة الحالات» بناء على طلب محامين محليين ومختصين اجتماعيين كانوا يطلبون المشورة في علاج الأحداث الجانحين. وكذلك كان يمكن للطلبة الانضمام إلى أندية «صحفية»، أو «سينمائية»، أو «إذاعية»، كان من المفهوم أن كلاً منها سيتكون بهدف تقديم المشورة للمختصين كما ذكر. وتشكلت الأندية فيما بعد، وضم كل منها ثمانية طلبة أو ما يقرب من ذلك تربطهم اهتمامات مشتركة على ما يفترض. ومع ذلك، وبدون معرفة المتطوعين، وضع شاشتر إثنين من المتعاونين معه في كل مجموعة. كان يتحتم على أحدهما أن يكون مخالفاً باستمرار في المعتقدات التي يعبر عنها، بينما كان على الآخر أن يبدو أيضاً مخالفاً في أول الجلسة، ثم يعدل من أفكاره ببطء حتى تتفق بوضوح مع أفكار الآخرين.

وفي الجلسات الأولى في الواقع، (عقدت الجماعات جلسة واحدة كشفت بعدها خطة التجربة) طلب من أعضاء الأندية اتخاذ قرار حول شؤون السياسة العامة وتسوية أية خلافات في الرأي. فقام كل نادٍ لدراسة الحالات، مثلاً، بقراءة سجل ولد جانح، وتبادل الأعضاء الآراء حول كيفية مساعدته. وعبر المخالفون في كل جماعة عن رأيهم بأن يعاقب الولد حتى يغير سلوكه - وهو رأي يختلف كثيراً عن إجماع الجماعة.

وهُيء عندئذ الوضع لدراسة كيفية رد فعل الأعضاء تجاه المخالفين. وكان أول تطور هو زيادة ملحوظة في الاتصال الموجَّه للمخالفين في جهد مصمم لإقناعهم بأن آراءهم غير مناسبة بوضوح ولإعادتهم إلى خط الجماعة. وتكثف هذا النمط المقلوب للتفاعل مع إظهار المخالف الطيع دلائل على تغيير آرئه. ولكن بقرب نهاية الجلسة، وإذ يتضح أن الشخص العنيد باق على آرائه، تذبل عملية الاتصال معه فجأة وتنتهي. ويستبعد في النهاية من الجماعة ويمضي

---

(٢٦) S. Schachter, «Deviation, and Communication,» Journal of Abnormal and Social Psychology 46, no. 2 (April 1951): 190-207.

الآخرون بدونه. فعندما ناقشوا كيفية تشكيل اللجان، مثلاً، لم يطلب أحد رأيه، وعندما طلب من الأعضاء أن يقولوا سراً من هو المفيد للجماعة ومن غير المفيد رُفض المخالفون المتصلبون بالإجماع.

وعلى الرغم من أن المرء يستطيع مرة ثانية أن يتشكك في قيمة الضغوط العاملة على إحداث التماثل وفي جدواها من الناحية الاجتماعية. إلا أن الضغوط الموجَّهة ضد الانحراف واضحة ولا يمكن إغفالها في هذا المثال. وبالطبع. فإن هذا الضغط نحو التماثل لا يقتصر على طلبة الجامعة، فقد وجد نفس الأثر في طلبة المدارس الثانوية وفي موظفي المحلات التجارية الكبيرة(٢٧). وفحوى الموضوع هو أن الإجراءات المؤثرة تظهر في التفاعل الاجتماعي بصورة تلقائية لتواجه الاضطراب الذي يسببه عضو واحد يهدد انحرافه العمل السلس للنظام. والمشكلة، بالطبع، هي أنه بينما قد يؤدي مثل هذا الضغط إلى تحطيم شخص مثل هتلر، إلا أنه قد يعمل أيضاً على استبعاد شخص مثل آينشتين لديه أفكار جديدة حقاً. وسوف ندرس هذه النتيجة الهامة في الفصل القادم.

نظامية عملية التفاعل :

إذا كانت العلاقات الاجتماعية تسير بصورة منهجية، فإن التفاعل لا بد وأن يسير ويتطور بطريقة منتظمة ومنظمة. وتتضح الطبيعة النظامية للتفاعل على وجه كبير في دراسته ر. ف. بيلس R.F.Bales وزملائه الذين يقدمون لنا نظرية شاملة عن كيفية عمل الأنظمة الاجتماعية. وهم أيضاً يبينون لنا منهجية ملاحظة وتقييم عملية التفاعل في الجماعات الصغيرة خلال حدوثها(٢٨).

ينظر بيلس إلى أعضاء الجماعات من حيث هم قائمون بالفعل ورد الفعل يتصلون ويعتمدون على بعضهم البعض من خلال التفاعل. والتفاعل

---

(٢٧) B. E. Collins and B. H. Raven, «Group Structure», in The Handbook of Social Psychology, ed. G. Lindzey and E. Aronson (Reading, Mass. : Addison-Wesley, 1969).

(٢٨) See R. F. Bales, «Interaction Process Analysis», in Internation Encyclopedia of the Social Sciences, ed. D. L. Sills (New York: Macmillan, 1968), vol. 7, 465-71.

عنده هو الملح الرئيسي للجماعة ـ أو الأسمنت، إذا جاز التعبير، الذي يربط بين الناس في روابط. وبيلس مقتنع، في الواقع، بأنه يمكن استكشاف الطبيعة الجوهرية للجماعة بالتحليل الدقيق للتفاعل، مثلما يمكن استكشاف شخصية الفرد بدراسة شبكة أفكاره ومشاعره. وإذا أراد بيلس التصنت على محادثة أو جلسة بين الأصدقاء أو اجتماعات جماعة رسمية، فإنه يدون الأشخاص المتكلمين ومع مَنْ تكلموا، والذين قاموا بردود الأفعال، والمبادرين بأفكار جديدة، والذين أبقوا على سير المحادثة، والمحاولين تغيير الموضوع، والمتفقون بصورة عامة مع الآخرين، والمختلفين، وكم مرة قام كل شخص بالفعل أو استثار رد فعل. وبدلاً من تسجيل محتوى الأقوال، يهتم أساساً بهدف الملاحظات التي يبديها كل شخص وكيف تؤثر هذه الملاحظات على مسار المناقشة. ففي مناقشة غير رسمية، مثلاً، بين مجموعة من الفتيات، إذا قالت واحدة: «إني أتساءل عما تشعر به موريل حقيقة عند خروجها مع بيل»، فإن بيلس يسجل هذا القول **كطلب للرأى** من الآخرين في الجماعة. وإذا ردت أخرى بصورة غير ودية: «آه أنت وأسئلتك، إنك فضولية مثل فرويد»، فإنه يصنف قولها على أنه **يظهر العداء**. وإذا احمرت الفتاة الأولى خجلاً عندئذ أو ظهر عليها الحرج، فإنه يقوم أيضاً بتسجيل رد فعلها الانفعالي، وفي النهاية يخرج بيلس بسجل كامل لسلسلة الأفعال والتفاعلات بين أعضاء الجماعة. ومن خلال هذه المعلومات يجري تحليلاً في غاية الشمول للجماعة، محدداً كيفية تقدم التفاعل من لحظة إلى أخرى، وأي الأعضاء أصبحوا مراكز للاتصال، ومن منهم خفض التوتر، ومن تسبب فيه، ومن منهم يحتمل أن يكون شخصية قوية.

وكجزء من دراسة مخططة لتحديد من يملك السلطة في الشؤون الأسرية، اشترك فريد سترودبيك Fred Strodtbeck وهو زميل بيلس في مناقشة بين زوج وزوجته لبحث مواضيع معينة[٢٩]. ولكي يثير الاختلافات، طلب منهما أن

---

(٢٩) F. L. Strodtbeck, «Husband-Wife Interaction Revealed Differences», American Sociological Review 16 (June 1951): 468-73.

ينظرا في حالة ثلاثة أسر يعرفانها جيداً وأن يذكرا رأيهما الفردي حول أي هذه الأسر لديها أسعد الأطفال. وكما يتوقع، اختلف الزوجان في الكثير من الحالات، وفي هذه الحالات كان يُطلب منهما مناقشة الأمر والوصول لقرار مشترك. وتساءل سترودبيك إذا كان يوجد نمط منسق للتفاعل من أسرة لأخرى، وعما إذا كان الأزواج أو الزوجات هم الأكثر احتمالاً للتنازل من أجل الوصول إلى قرار مشترك. كذلك فقد تساءل كيف يمكن مقارنة زوج وزوجته أمريكيين بروتستانت من البيض مع زوجين من المورمون Mormon والهنود النافاهو Navaho عندما تقدم لهم نفس الموضوعات لمناقشتها. وقد اختار المورمون كجماعة للمقارنة لأن النساء في ثقافتهم يلعبن دوراً تابعاً للرجال، بينما يُعتقد أن للنساء الأمريكيات الأخريات نفس الحقوق مع الرجال. أما في ثقافة النافاهو فإن النساء يقمن بأدوار أكثر تأثيراً مما يقوم به أزواجهن.

وتنبأ سترودبك على أساس الحقائق الثقافية هذه بأن نتيجة المناقشات ستتنوع بصورة خاضعة للتنبؤ من ثقافة إلى أخرى. ووجد بعد ملاحظته عشرة أزواج من كل ثقافة، أن الرجال الأمريكيين والنساء الأمريكيات قد كسبوا نفس العدد من القرارات، بينما كان أزواج المورمون وزوجات النافاهو هم الشركاء الأقوى في مناقشاتهم. وبالنسبة لأنماط التفاعل، وجد بيلس أنه، في الجماعات الثقافية الثلاث، كان رابحو القرارات هم أكثر أعضاء الأزواج كلاماً. كذلك، فإن الأشخاص كثيري الكلام، كانوا يسألون أسئلة أكثر، ويذكرون آراء أكثر، ويظهرون موافقة أكثر مع شركائهم الذين كانوا بدورهم أكثر سلبية، باستثناء انفجارات من الملاحظات المعادية من وقت إلى آخر. وهكذا تشير النتائج إلى أن الناتج المحدد للتفاعل تحدد جزئياً على الأقل بالخلفية الثقافية للمشتركين، بينما كان نمط التفاعل عموماً، متسقاً من جماعة ثقافية لأخرى.

وقد كرس بيلس ورفاقه اهتماماً خاصاً لجماعات المناقشة الصغيرة المكونة من حوالي ستة طلبة جامعيين، لم يسبق لهم التعارف فيما قبل. ويطلب من الجماعات أن يناقشوا دراسات حالات لأشخاص يواجهون مصاعب يومية،

وذلك بهدف الوصول إلى إجماع بصدد المشكلة المطروحة، واقتراح طرق لعلاجها. ومن الممكن تحت هذه الشروط ملاحظة تطور التفاعل منذ بداية وجود الجماعة.

ويعتقد بيلس مستنداً إلى أبحاثه حول عدد كبير من تلك الجماعات، أن الناس ينضمون للجماعات الرسمية وفي ذهنهم توقعان. فأولاً، يتوقع الأعضاء من الجماعة أن تحقق الأهداف التي أنشئت من أجلها. ومن ثمة، يجب على جماعة الحلقة الدراسية: (السمنار) أن تُعَلِّم، وعلى الجماعة الترفيهية أن ترفِّه، وعلى جماعة مؤتمر أن تمحص الحقائق والآراء وتصل إلى استنتاجات مقبولة بصورة عامة. وثانياً، يتوقع الأعضاء استخدام موقف الجماعة لتطوير أساليب ارتباطهم بالآخرين، سواء أكانوا مهتمين بأن يصبحوا زعماء للجماعة أم كانوا مجرد مشتركين سلبيين، ولكن محبوبين. وإذن، لا بد أن يسمح النظام الاجتماعي بإقامة بناء ثابت للمكانة ومجموعة مندمجة من الأدوار يمكن للأعضاء أن يقوموا بها بصورة مريحة. وغالباً ما تكون الضغوط العاملة على تحقيق هذين الهدفين متناقضة، وإذا أُعطي أحدهما توكيداً زائداً عن الحد، فإن كفاءة النظام تنخفض؛ فالاهتمام الزائد إما بتحقيق أهداف الجماعة أو بتطوير ارتباطات سارة بين الأشخاص يمكن أن يعوق عمل النظام.

وقد حدد بيلس من خلال الدراسة المتأنية لأنماط التفاعل كيفية قيام الجماعات بحل هذه المشكلة في العادة، وكيف يقومون في النهاية بإشباع كلا التوقعين[٣٠]. وقد وجد أن التفاعل يتراوح بطريقة منهجية مدهشة بين (أ) إسهام الشخص في مناقشة مادة الحالة. و (ب) ردود فعل الآخرين الانفعالية تجاه ملاحظاته. ويعني هذا التراوح أن الانتباه يوجه في لحظة إلى تحقيق الهدف، وفي اللحظة الأخرى إلى الارتباط بين الأشخاص. ولكي

---

(٣٠) See R. F. Bales, «Some Uniformities of Behavior in Small Social Systems», in Readings in Social Psychology, ed. G. E. Swanson, T. M. Newcomb, and E. L. Hartley (New York: Holt, Rinehart and Winston, 1952).

نوضح المقصود، فلنفترض أن أحد الأعضاء يبدي إقتراحاً بكيفية سير المناقشة. فهناك جانبان لعمله هذا: فهو يريد تحريك المناقشة للأمام (وهذا ضغط نحو تحقيق الهدف)، لكنه يريد أيضاً توجيه المناقشة حسب خطته الخاصة، ربما على أمل أن يعتبره الآخرون مصدراً للأفكار الجيدة بوجه خاص. ويكون رد فعل الآخرين في الجماعة موجهاً لاقتراحه، كما يكون موجهاً له شخصياً بالموافقة أو المخالفة. فهم يقيمون أفكاره ثم يقرروا (بأي درجة من الأغلبية يصوتون) ما إذا كان يجب عليهم قبولها، وبذلك يمنحونه شرف المكانة في الجماعة، أو يقومون بمنافسته بتقديم أفكارهم الخاصة. ومع كل قرار مثل هذا، تتخذ الجماعة خطوة للأمام نحو إقامة علاقات أدوار مرضية، ثم تعيد توجيه اهتمامها ثانية إلى دراسة مادة الحالة. وهناك أمران نلاحظهما هنا: (أ) إن الأعضاء، من خلال التفاعل، يصبحون معتمدين على بعض في النظام الاجتماعي المتماسك و (ب) إنه عن طريق التبادل المنتظم في بؤرة التفاعل يتحقق كلا نوعي المطالب التي يريدها الأعضاء، مما يمكّن النظام من استغلال خلافات وجهات النظر والتقدم نحو حل المشاكل المطروحة.

ولكي تدرس سلسلة التفاعل على مدى زمني أطول، أعيد عقد عشر جماعات في أربع جلسات منفصلة مدة كل منها ساعة، وتقوم بدراسة حالة مختلفة في كل جلسة[٣١]. ومع تعود الأعضاء على بعضهم البعض، كانوا يقضون وقتاً أقل في مناقشة مادة الحالة بالتحديد، ووقتاً أكثر في التعبير عن المشاعر. وقد تحسن الاتصال بين الأشخاص على ما يبدو لأن الأعضاء حققوا متطلبات مهمتهم، على الرغم من قضاء وقت أقل في مناقشة الموضوع. ومع زيادة خبرتهم، كانوا أيضاً يتسامحون مع المزيد من الخلاف ويتطلبون درجة أقل من الاتفاق العلني مع وجهات نظر بعضهم البعض. وفي الحقيقة، حلت النكات والمبادلات الودية محل الأشكال المقننة للاتفاق.

---

(٣١) C. Heinicke and R.F. Bales, «Developmental Trends in the Structure of Small Groups,» Sociometry 16 (March 1953): 7-38.

وخلال الجلسة الثانية من الجلسات الأربع وصل الخلاف ورد الفعل المعادي لوجهات النظر التي يبديها الآخرون إلى الذروة، كما لو أن صراعاً من نوع ما (التنافس على قيادة الجماعة، مثلاً) كان يتبلور. وللتأكد من هذه الإمكانية، طلب الباحثون من أفراد الجماعة بصورة سرية أن يذكروا اسم الشخص الذي شعروا بأنه أفضل قائد للمناقشة، وذلك عقب كل جلسة من الجلسات الأربع. وبحلول الجلسة الأخيرة اتفق الأعضاء في أربع من الجماعات العشر المدروسة على زعمائهم، بينما كان في الجماعات الست الأخرى عدة متنافسين على القيادة. وبالنسبة للجماعات ذات القائد المعترف به، اختفت بوضوح في الجلسات الأخيرة العداوة والخلاف اللذان كانا بارزين في الجلسة الثانية. أما في الجماعات التي حدث فيها تنافس على القيادة، فقد استمرت العداوة طوال الجلسات الأربع. وهكذا يبدو أن تسلسل التفاعل يسير على طريق منظم، برغم الصراع والتوتر في النظام، حتى وإن كانت خصائص التفاعل مختلفة بشكل متميز في المثالية.

وعمل بيلس الحالي ـ وهو تحليل جديد ومثير للشخصية ـ يقوم على نظامية عملية التفاعل والإسهامات التي يقوم بها كل شخص فيها. وهو يستطيع من خلال النظر عبر شبكات التفاعل، أن يعزل الخصائص الأكثر ديمومة لكل شخص مشترك في التفاعل(٣٢). وقد يبرز شخص ما على أنه الشخص الرئيسي في أيه جماعة يدخل فيها بسبب العدد الكبير من الاتصالات التي يتلقاها ويرسلها، وقد يحظى آخر على الإعجاب بسبب إسهاماته؛ وقد يتميز آخر بأنه انعزالي لا يكاد يشارك؛ وربما يبدو آخر مسيطراً لأنه يشترك بصورة زائدة. كذلك يدرس بيلس التحالفات المتنوعة التي قد يحتمل أن تتشكل على أساس تماثلات واختلافات أساليب التفاعل. ويحاول الناس في هذه التفاعلات ذات الأنواع المختلفة أن يزيدوا من قوتهم ويتنافسوا في السيطرة على التفاعل. ويمكن، بالطبع، أن تكون المناقشة بناءة أو مدمرة.

---

(٣٢) R.F. Bales, Personality and Interpersonal Behavior (New York: Holt, Rinehart and Winston, 1970).

نظامية التفاعل على المستوى الجزئي :

في نفس الوقت الذي يتقدم فيه بحث بيلس حول الجوانب الأكثر عمومية للتفاعل، يبدأ باحثون آخرون في استكشاف الملامح الأكثر جزئية للعملية، ويبدو بالفعل أن هذه الملامح تماثل الجوانب الأخرى من حيث النظامية والقابلية للتنبؤ. وأحد أمثلة هذا التيار البحثي الأخير دراسة ميلتزر Meltzer وموريس Morris وهايز Hayes في جامعة كورنيل على المقاطعات التي تحدث عادة عندما يتصل أفراد الجماعة[٣٣]. وعادة ما يتبادل أعضاء الجماعات الدور في تقديم الأفكار ورد الفعل تجاه أفكار الآخرين. وينتقل خيط التفاعل في الأعم من العضو أ إلى ب إلى س إلى أ، وهكذا دواليك. ولكن يحدث في أكثر مما ندرك من الحالات أن تتداخل اتصالات الأعضاء، بحيث أن أ وج، مثلاً، قد يأخذان الموقف معاً للحظات وجيزة (حوالي ثلث ثانية عادة) بحيث أن اتصال ج يُقاطع وقتياً عن طريق أ. وتساءل باحثو كورنيل كيف يُحلّ التداخل في المناقشات التي تجري بسرعة. ويتضح أن الشخص الذي يستمر في الإدلاء ببيانه خلال التداخل هو في الغالب المدافع، وليس المقاطع، وأن الطريقة التي ينتصر بها هي أن يرفع صوته. وحتى لو كان عادة خفيض الصوت عن المقاطع، فإن ارتفاعاً بسيطاً في الصوت يكون أسلوب المدافع في المطالبة بحقه في الاستمرار، وهو يحصل على هذا الحق عادة.

ويظهر بحث آدم كيندون Adam Kendom أن لغة الجسم هي مصاحب آخر موثوق فيه للتفاعل[٣٤]. فقد وجد كيندون علاقة متداخلة بين التحدث والحركات الآلية للرأس، والذراعين، والأيدي، والجذع. ويستخدم بحثه

---

(٣٣) L.Meltzer, W. N. Morris, and D. P. Hayes, «Interuption Outcomes and Verbal Amplitude: Explorations in Social Psychophysics», Journal of Personality and Social Psychology 18 (June 1971): 392-402.

(٣٤) A. Kendon, «Some Relations Between Body Motion and Speech,» in Studies in Dyadic Communication, ed. A. Seigman and B. Pope (Elmsford, N.Y.: Pergamon, 1972); A. Kendon, «Movement Coordination in Social Interaction: Some Examples Described», Acta Psychologica 32 (March 1970): 1-25.

تحليلات دقيقة لصـور سينمائيـة لحركـة الجسم منسقة مـع تجزيئـات مقطعيـة للكلام. ويظهر بحث كيندون أن حركات الجسم التعبيرية هي جوانب مندمجة في كل عمل اتصالي. ويبدو أن وضع أجزاء الجسم يتخذ مباشرة قبل صدور أي وحدة كلام أو فكرة رئيسية؛ ويستمر هذا الوضع طوال مجرى هذه الوحدة، مع تغيرات بسيطة في أوضاع الرأس، والذراعين، والأيدي بحيث تكون مصاحبة للوحدات الأصغر للأفكار والكلام. ويبدو أن التغيرات الحركيـة عند المتكلم تشير إلى اتجاه فكره والملامح المهمة للرسـالة. ومما يدعـو إلى الدهشـة هو أن المستمع يميل إلى أن ينسّق جسمه وأن يغير وضعه تبعاً للمتكلم كأنه صورة مرآة له. وهكذا يبدو أن المستمع يتابع المتكلم كما لو كـان عليه أن يتخـذ دور هذا المتكلم ليفهم بصورة أكثر شمولاً. ويتوقف المستمع عن المتابعة عندما يكون قد استمع بما فيه الكفاية ويريد أن يتكلم هو نفسه؛ وتكون حركاته إشارة للمتكلم كي يكفّ عن الكلام.

ملخص

إن التفاعل الاجتمـاعي هو العمليـة التي يؤثر بهـا النـاس على بعضهم البعض من خلال التبادل المشترك للأفكـار، والمشاعـر، وردود الفعل. وقـد درسنا العملية أولاً من منظور منظّر التعلم وطرحنا الرأي القائل بأن التفـاعل يأخذ مجراه ويستمر عندما يتلقى المشتركون شيئاً يحتاجونه أو يريدونه من خلال الارتباط ببعضهم البعض. ويبدو أن مبدأ إشباع الحاجة هذا ينطبق أيضاً على الأشكال الأولية لعـلاقات المعايشة مثلما ينطبق على التفـاعلات الاجتمـاعية المعقدة: وبدءًا من عملية التنشئة الاجتماعية في الطفولـة المبكرة، فـإن طرق السلوك وسمات الشخصية للمشتركين في التفاعل الاجتماعي تصاغ جزئياً من خلال التدعيمات المتبادلـة. وكذلـك فإن انقطاع التفاعـل يتوقف أيضـاً على التدعيمات الاجتماعية. ويستمر التفاعل طالما يجده المشتركون مجـدياً، وإذا لم يكن كـذلك، تنفصم العـلاقـات ـ إلا إذا فـرضت استمـراريتهـا ـ وتتشكـل علاقات أخرى أكثر إشباعاً.

ومن وجهة نظر أخرى، يرتبط الناس في العلاقات الاجتماعية ببعضهم البعض داخل نظام اجتماعي. أي أن نشاطاتهم تصبح متوقفة بعضها على بعض إلى حد أن أفعال شخص ما تحفز ردود أفعال وتوافقات شخص آخر. وعندما يفحص مفهوم الأنظمة الاجتماعية هذا بعناية، فإنه يتضح من خلال أمثلة البحث أن الداخلين في التفاعل يتوافقون مع سلوك بعضهم البعض، وأن أعضاء الأنظمة الاجتماعية تكون لهم ردود فعل قوية تجاه أي شخص يهدد وجود الجماعة، وأن نمط التفاعل يتطور ويتغير بطريقة منظمة منهجية. وتتضح الطبيعة النظامية للعملية على مستويات التحليل الجزئي كما تتضح على مستويات التحليل الكُلّي.

إن التفاعل الاجتماعي هو موضع اهتمام العديد من العلوم. ويتضح من النظرية ومن نتائج الأبحاث المتاحة حالياً أن معرفتنا الراهنة والمستقبلية عن هذه العملية تتوقف على تفاعل علماء النفس، وعلماء النفس الاجتماعيين، وعلماء الاجتماع، الذين يمثل موضوع التفاعل الاجتماعي اهتماماً مشتركاً بالنسبة لهم.

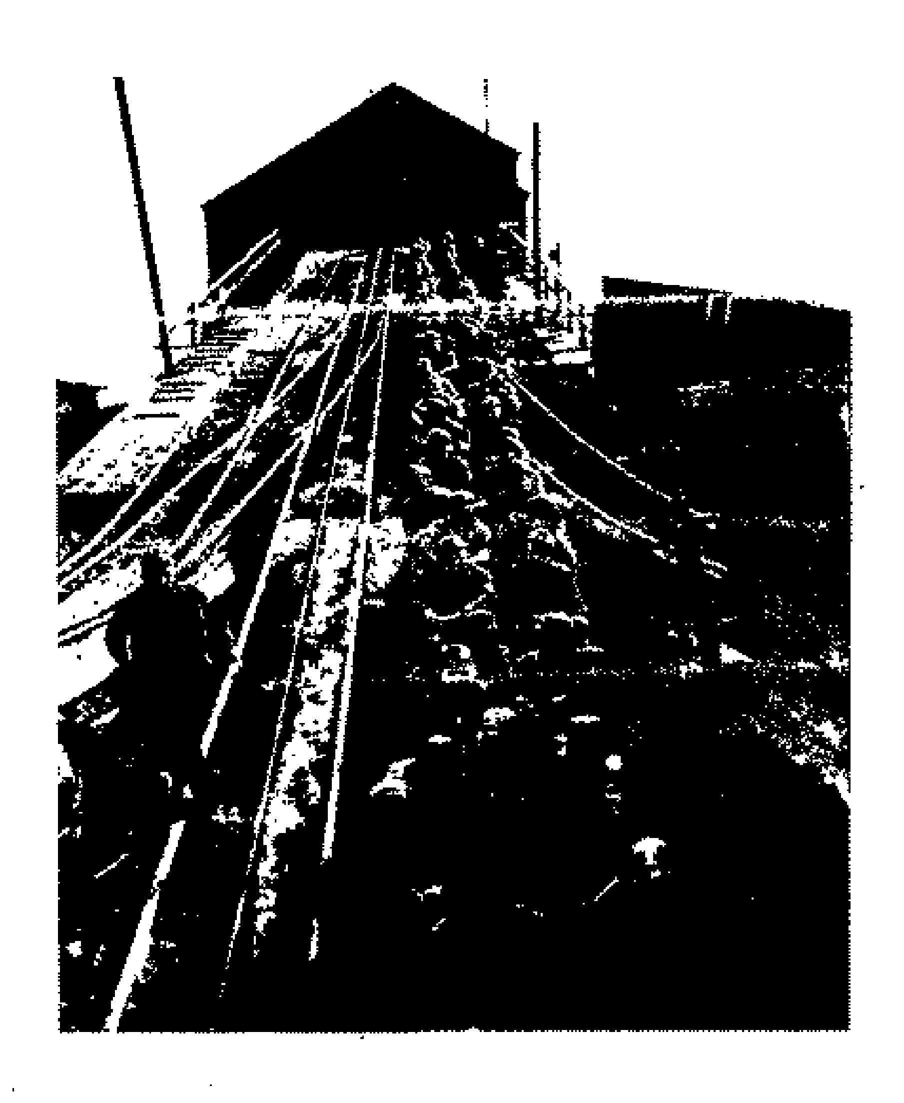
الفصل السادس

الفرد في المواقف الجماعية

هدفنا في هذا الفصل فحص النتائج النفسية للانتماء إلى الجماعات. وكلما ازدادت معرفتنا بهذا الموضوع المشوِّق، كلما تحسن فهمنا لمجال كامل من السلوك يبقى دون ذلك سراً مستغلقاً. فلماذا، مثلاً، يكيِّف معظم الناس باهتمام أفعالهم، بل وحتى طرق تفكيرهم، مع ما يعتقدون أن الآخرين يتوقعونه منهم؟ وفي نفس الوقت، لماذا ينظر بعض الأفراد إلى الجماعات على أنها تمثل فرصاً بالنسبة لهم كي يقودوا بدلاً من أن يكونوا تابعين، وأن يضعوا معايير للسلوك بدلاً من أن يسايروا معايير الآخرين؟ ومع فحصنا للآثار النفسية المتنوعة الناجمة عن الاشتراك في الجماعات، سنبين أيضاً بالأمثلة المشتقة من البحوث كيف يتأثر سلوك الأفراد غالباً وبصورة درامية بالتغيرات الدقيقة جداً في الطرق التي تنظم بها الجماعات. ثم نفحص بعد ذلك كيف ينشأ الارتباط بالجماعات بصورة عادية، وكيف تزداد هذه الارتباطات أحياناً مما يؤدي إلى صراعات بين الجماعات يصعب حلها للغاية. وفي القسم الأخير سيؤدي بنا التحليل إلى النظر إلى نوع شخصي وإلى درجة عالية من الصراع بين الجماعات يواجه كل منا عندما يعاني ولاؤنا لجماعات مختلفة من عدم الاتساق. وسنرى أن صراعات الولاء محبطة على وجه خاص بالنسبة للمهاجرين أو أعضاء جماعات الأقليات العنصرية الذين يشعرون بعدم التأكد من عضوية الجماعة، والذين يتساءلون غالباً عما إذا كانوا في الواقع منتمين على الإطلاق.

وطوال البحث سنضع في أذهاننا تعريف الجماعة النفسية: على أنها فردان أو أكثر يعتمد أحدهما على الآخر من خلال التفاعل الاجتماعي للقيام بأدوار مميزة من أجل السعي وراء مصالح أو أهداف مشتركة. وهكذا،

فالأسرة، وجماعة الأصدقاء، وأعضاء النادي هي كلها جماعات نفسية لأن الأعضاء المتفاعلين قد نشأت لديهم توقعات عن كيفية سلوك الآخرين سعياً نحو أهداف مشتركة. ولكن تجمعات الأشخاص غير المتعارفين أو مجرد تجمعات الطلبة ليسوا بجماعات نفسية (على الرغم من أنه جرت العادة على الإشارة إلى تجمعات الأشخاص المشتركين في التجارب على أنهم جماعات تجريبية أو جماعات



شكل (١١)

فقط). وسوف نقارن في أمثلة معينة بين الجماعات النفسية وبين مجرد التجمعات البشرية وذلك من حيث تأثيرها على سلوك الأفراد.

وسوف تعتمد المناقشة الراهنة على مفاهيم طورت بالفعل في الفصول السابقة. فسيتضح، مثلاً أن عضوية الجماعة تؤثر على الأحكام الاجتماعية والاتجاهات، وأن العوامل المتنوعة لعملية التنشئة الاجتماعية تسهم في الفروق الفردية المتعلقة بردود الفعل تجاه الجماعات. وسوف نزيد على وجه خاص من استكشافنا لمفهوم التفاعل الاجتماعي ومن خلال بحثنا لكيفية تأثير الجماعات على الأفراد.

لكن هناك شيئاً خاصاً يحيط بموضوع هذا الفصل. وهو يتصل بالوعي. فعندما بحثنا التفاعل حاولنا أن نسلط الضوء على عدة عمليات دقيقة تبقى عادة خفية. فنحن، مثلاً، لا نعي عادة وقوعنا تحت تأثير التدعيمات الاجتماعية للغير، كما أننا لا ندعم الآخرين عمداً في تفاعلاتنا اليومية، حتى على الرغم من أن السلوك يمكن التحكم فيه اجتماعياً، بدون وعي على ما يبدو. ونحن أيضاً لا نعي أننا عنصر داخل نظام اجتماعي مترابط عندما نتفاعل مع الآخرين. وعلى العكس، فنحن نعي جداً وقوعنا تحت التأثير والتنظيم اللذين تفرضهما توقعات الجماعات التي ننتمي إليها، فنحن نعرف ما الذي لا يجب أن نفعله في مواقف اجتماعية معينة، وما الذي يجب أن نفعله في مواقف أخرى. وعندما يتضح لنا كأطفال أننا لا نستطيع تفسير كل شيء لوالدينا أو حتى لرفاقنا، وعندما نبدأ ملاحظة التغيرات في سلوكنا حينما نواجه الفصل لإلقاء قطعة محفوظات، وعندما نساير في أساليب تصفيف شعرنا، وملابسنا، وكلامنا، أو عندما نتجنب الخروج على المألوف، فإننا بذلك نعترف بالمقاييس الاجتماعية التي تحد من سلوكنا وتنمطه في أشكال تقليدية. لكن زيادة الوعي إلى حد ما بالتأثير القوي للجماعات لا يعني أننا نفهم كيف تؤثر الجماعات على سلوكنا. وفي الواقع إن التأثيرات النفسية للعضوية في الجماعات قد بدأت الآن فقط تخضع للفهم بسبب التقدم الأخير في العلوم السلوكية. ومن المأمول أنه سوف يكون من الممتع ومن المفيد أن نقوم بدراسة عينة من هذه التطورات الجديدة.

الآثار النفسية للاشتراك في الجماعات

التسهيل الاجتماعي :

بدأت سيكولوجية الجماعات فعلاً حوالي عام ١٩٢٠ عندما أجرى فلويد ألبورت Floyd Allport سلسلة من التجارب ليجيب عن تساؤله بشأن أثر الجماعات على السلوك الفردي(١). وقد استخدم طلبة الجامعة في تجربته، وقاس ارتباط الأفكار وصحة الحجج مقارناً كمية وكيفية الأفكار المتولدة عند أداء المفحوصين وهم في جماعات وهم منفردون. ووجد أن حضور الآخرين يزيد من طاقة الأفراد (وقد استخدم مصطلح التسهيل الاجتماعي)، في نفس الوقت الذي يؤدي فيه إلى تخفيض كيفية التفكير. وعلى الرغم من أنه استنتج أن العمل المتطلب للتركيز أو التفكير المبدع يتم بصورة أفضل في حالة الوحدة، إلا أن استنتاجاته بشأن مبدأ التسهيل الاجتماعي لا يمكن أن تعمم على كل الجماعات كما سنرى. ولكن ألبورت أيقظ بأبحاثه هذه اهتمام علماء النفس وحفزهم على تطوير مناهج أفضل لدراسة سلوك الأفراد في المواقف الجماعية المتنوعة. وينظر الباحثون المعاصرون بعناية أكثر في كل من البناء الاجتماعي للجماعات موضوع البحث، وفي سمات الشخصية لدى أعضائها. وهم يهتمون أيضاً بمدى واسع من أنواع السلوك التي قد تتعدل في المواقف الجماعية.

وما زالت أفكار ألبورت الرئيسية، رغم غموضها، موضع اهتمام كبير. فقد أعيدت مؤخراً صياغة فكرته عن التسهيل الاجتماعي وترجمت إلى تعبير «تشتيت الانتباه المسبب اجتماعياً»(٢). وأعيد تفسيرها كحالة من الاستثارة (مستوى عصبي فسيولوجي من التنشيط) تجاوزت نقطة ما مثلي(٣).

---

(١) F. H. Allport, «The Influence of the Group Upon Association and Thought», Journal of Experimental Psychology 3 (1920): 159-82.

(٢) H.H. Kelly and J. W. Thibaut, «Group Problem Solving», in the Hand-book of Social Psychology, ed. G. Lindzey and E. Aronson (Reading, Mass Addison-Wesley, 1969), vol. 4, Chap. 29.

(٣) R. B. Zajonc, «Social Facilitation», Science 149 (1965): 269-74.

وبالطبع، فإن هذه التعديلات الأخيرة للفكرة الأساسية علمتنا الكثير، فمثلاً، إن مجرد وجود الآخرين غالباً ما يؤدي إلى ظهور دوافع اجتماعية خاصة تشتت وتكبت. وقد علمتنا أيضاً أن هذا الشكل من التشتت الاجتماعي يزول لحسن الحظ مع مرور الزمن.

تقنين السلوك :

أجري منذ دراسة ألبورت المبكرة عدد كبير جداً من التجارب طلب فيها من الأفراد، إما بمفردهم أو في جماعات، أن يقوموا بأنواع شتى من التقديرات لأطوال خطوط، أو أحجام مستطيلات، أو عد حبات من الفول في زجاجة، أو عدّ الطقطقات المسموعة، أو كمية مقدار الحركة الظاهرة لبقعة ضوء صغيرة في حجرة مظلمة. وقد تبينّ أن أحكام الأفراد في المواقف الجماعية تتشابه بصورة مميزة، وتنحو إلى التجمع حول حكم متوسط. أي أن الذين أبدوا أحكاماً متطرفة عندما كانوا بمفردهم ينحون إلى إبداء الأحكام طبقاً لمتوسط الجماعة عند وجود الآخرين. ويقول مظفر شريف Muzafer Sherif أن هذه الحركة للاتجاه إلى متوسط أو معيار الجماعة ترجع إلى ظهور إطار مرجعي مشترك بشأن ماهية السلوك الملائم المتوقع[٤]. فمن المحتمل، مثلاً، أن يكيف أعضاء الجماعة أفعالهم مع الاتجاه الذي يضعه قائد الجماعة، وذلك لأنهم يرون القائد باعتباره الشخص الذي يضع معايير (الجماعة) أو باعتباره ممثلاً مثالياً لهم. ولاحظ شريف من خلال التجارب حول هذه المسألة، أنه بمجرد أن ينتقل عضو الجماعة نحو المتوسط، فإن معيار الجماعة هذا سوف يسود حتى ولو حاول قائد الجماعة أن ينشيء معياراً جديداً بتغيير تقديره الأصلي. فالمعيار، إذن، له على ما يبدو، قوة مستقلة، وينظم الأفراد سلوكهم بالرجوع إليه.

ومع ذلك، فإن هذه الدلائل على أهمية معايير الجماعة ليست مقنعة تماماً لأنها تهتم في الأعم بإدراك حجم الأشياء المادية، أو عددها، أو حركتها. فهل تؤثر معايير الجماعة على الوظائف النفسية الأخرى غير الأحكام والإدراكات

M. Sherif, The Psychology of Social Man (New York: Harper and Row, 1936). (٤)

الحسية؟ هل تنتقل اتجاهات الأفراد نحو متوسط الجماعة عندما يتأثرون بمناقشات الآخرين؟. وقد درس لامبرت Lambert ولوي Lowy هذه المشكلة في دراسة على طلبة جامعة مكاجيل[٥]. وقارنا في دراستهما بين الجماعات النفسية وجماعات من الطلبة غير المتعارفين. وقيست الاتجاهات المعادية للديمقراطية بأشكال مختلفة لمقياس الفاشية الذي أعطي في البداية للأفراد عندما كانوا منفردين، ثم قدم لهم في حضور الآخرين مع تعليمات بألا يتبادلوا الحديث، وعرض عليهم مرة ثالثة عندما كانوا معاً ومع السماح لهم بالاتصال بحرية بصدد الاستبيان قبل ذكر اتجاهاتهم. وقد أكمل مفحوصو المجموعة الضابطة الأشكال الثلاثة للاستبيان في ثلاثة أوقات مختلفة، ولكن كانوا دائماً منفردين. وتبين أنه بالنسبة للطلبة المتعارفين جيداً، التقت الاتجاهات بوضوح صوب متوسط الجماعة وذلك عند قياسها إما في مواقف جماعية سمحت بالاتصال، أو في المواقف التي جلس فيها الأعضاء متجاورين دون أن يسمح لهم بالكلام. وبالإضافة إلى ذلك، أصبحت اتجاهات الجماعة ككل أكثر ديمقراطية إلى درجة بارزة في حالة التجمع بدون كلام، لكنها عادت إلى المستوى الأصلي عند السماح بالنقاش. ويبدو أنهم في محاولتهم الالتقاء على المتوسط العام للاتجاه في مرحلة عدم الكلام قد أجروا تقديراً غير ملائم اضطروا إلى تعديله بسبب المناقشة. وفي مقابل ذلك، لم يتغير الطلبة غير المتعارفين لا بوجود الآخرين ولا بالمناقشة معهم. فلم تتغير اتجاهاتهم أكثر من تغير المجموعة الضابطة.

وتشير هذه النتائج إلى أن الناس يغيرون اتجاهاتهم، أو على الأقل يغيرون التعبير عنها، إذا كانت منفعة شخصية ما ستنجم عن التغيير. وربما استمد الطلبة وثيقو التعارف الفائدة والراحة من هذه الصداقات، وكانوا بلا شك قادرين على تقدير المدى المقبول لاتجاهات الجماعة بمجرد ملاحظة الجالسين إلى جوارهم وبدون نقاش. ومع توقع الطلبة بأن اتجاهاتهم قد تطرح للمناقشة

(٥) W. E. Lambert and F. H. Lowy, «Effects of the Presence and Discussion of Others on Expressed Attitudes», Canadian Journal of Psychology 11 (March 1957): 151-56.

عقب ذهاب المجربين، فقد يكونوا قد احترسوا من الظهور بمظهر المنحرفين، حيث أن الانحراف قد يهدد مكانتهم في الجماعة. أما بالنسبة للذين طلب منهم ذكر اتجاهاتهم في حضور آخرين لا يحتمل أن يقابلوهم مرة ثانية، فلم يكن هناك شيء، على ما يبدو، يسجني من التغيير مهما كانوا مختلفين.

وكان كيرت ليفين Kurt Lewin أحد الأوائل الذين تبينوا تضمينات آثار معايير الجماعة على الاتجاهات[٦]. وكان يعتقد أن الاتجاهات الفردية قد تعدل بكفاءة أكثر خلال تغيير معايير الجماعة منها خلال محاولة التأثير المباشر على الفرد. وبهذه الطريقة يمكن تعديل المدى المقبول للاتجاهات لكل أعضاء الجماعة في الاتجاه المرغوب فيه، بينما قد يؤدي تغيير اتجاه شخص واحد إلى تعديل مكانته في الجماعة بصورة غير لائقة، مما يجعله منحرفاً في نظر الأعضاء الآخرين. وربما عاد الفرد إلى اتجاهه القديم، مفضلاً ذلك عن الشعور بالاغتراب. فمن الصعب جداً على فرد واحد أن يخالف الجماعة.

التغييرات التي تسببها الجماعة في الاتجاهات واختيارات القرارات :

يشير المثل الذي ذكرناه لتوّنا إلى أنه على الرغم من أن وجود الآخرين يحفز الأفراد على تجميع ردود أفعالهم حول معيار مقدَّر، فإنه ليس من الضروري أن يكون المعيار محافظاً أو محايداً. وفي الحقيقة، فإن المثال يظهر ما يكون عليه الموقف عندما تتحرك الجماعة نحو اتجاه أكثر تطرفاً. وقد درس باحثان فرنسيان هما موسكوفيتش Moscovici وزافالوني Zavalloni تأثير الجماعة بتفصيل أكثر، واستنتجا أن الجماعة تعمل كمستقطب للاتجاهات[٧]. وكانت اتجاهات الطلبة الفرنسيين، وهم في الوضع «المنفرد»، نحو الجنرال ديجول موالية إلى درجة بسيطة في المتوسط، بينما كانت اتجاهاتهم نحو الأمريكيين غير موالية بدرجة بسيطة. ولكن عقب مناقشة للجماعة حول موضوعات

---

(٦) M. Deutsch, «Field Theory in Social Psychology,» in Hand-book of Social Psychology, ed. G. Lindzey and E. Aronson (Reading, Mass: Addison-Wesley, 1969), vol. 1, chap. 6.

(٧) S. Moscovici and M. Zavalloni, «The Group as a Polarizer of Attitudes», Journal of Personality and Social Psychology 12 (June 1969): 125-35.

الاتجاه هذه انتقلت ردود فعل الجماعة نحو التطرف، فأصبحت الاتجاهات نحو ديجول أكثر مواتاة ونحو الأمريكيين أكثر رفضاً. ويعتقد موسكوفيتش وزافالوني أن عدة عوامل قد تسبب هذا الأثر : (أ) يصبح الأفراد أكثر تورطاً في المواقف الاجتماعية، (ب) أو قد تصبح المهمة أكثر مغزى، (ج) أو قد يصبح الأفراد أكثر تأكداً من مواقفهم.

وتذكرنا هذه الدراسة المثيرة للاهتمام بأن مواقف الجماعة قد تعمل على زيادة ثورية الأفكار، كما أنها قد تعمل على اعتدالها وتحييدها. ولا بد أن يحدد الباحثون الآن ماهية العامل الموجود في الجماعات والذي يؤدي إلى الاعتدال في بعض الحالات، وإلى الاستقطاب في حالات أخرى.

وهناك شكل جذاب آخر من أشكال تأثير الجماعة على أحكام الأفراد وهو المعروف **بالتحوُّل المجازف**. فعندما يطلب من المحوصين اتخاذ قرارات بشأن بعض مشكلات الحياة الواقعية، فإنه من المحتمل جداً أن يتخذوا بعد المناقشة داخل الجماعة قراراً أكثر مجازفة مما يتخذونه عندما يقررون بمفردهم. والتحوُّل ناحية المجازفة تحوّل قوي وثابت بالنسبة لفئة بأكملها من مشكلات الاختيار. فمثلاً، هل يتحتم على السيد أ المتزوج وله طفل واحد أن يترك وظيفة مضمونة سعياً وراء وظيفة أخرى غير مأمونة ولكن بها إمكانات أكبر للمشاركة؟ هل يجب على السيد ب أن يخاطر بعملية جراحية دقيقة في القلب قد تشفيه إن كتب لها النجاح من مرض قلبي خطير؟ هل يجب على المدافع في اللحظات الأخيرة من المباراة أن يخاطر بلعبة تكسر التعادل أو تؤدي إلى خسارة فريقه للمباراة في حالة عدم نجاحها.

وتجري الآن حملة نشطة من البحوث لتفسير هذا الأثر المهم اجتماعياً وذى الدلالة من الناحية النظرية. وكذلك لاكتشاف مفردات المناقشة التي تؤدي إلى المجازفة الأكبر أو إلى المحافظة الأكبر(٨). وفي الوقت الراهن، فإن بعض النتائج تؤيد. وبعضها الآخر يشكك في عدد كبير من المحاولات

---

(٨) D. G. Pruitt, «Choice Shifts in Group Discussion: An Introductory Review», Journal of Personality and Social Psychology 20 (December 1971): 339-60.

التفسيرية. ويهتم الباحثون الآن بمشاكل مثل الآتية: هل يعود التحوُّل المجازف إلى توزيع المسؤولية بالنسبة للقرار المبني على أساس الجماعة؟، هل تقوم اختيارات الأعضاء بشأن بعض المفردات على القيم الثقافية المتعلقة بالمجازفة والتي قد يزداد بروزها في الموقف الجماعي؟، هل يريد الأعضاء أن يظهروا أنفسهم في العلن على أنهم أكثر تحملاً للمجازفة مما هم عليه فعلاً؟ ما هي الظروف الجماعية، أو ما هي الموضوعات التي تشجع الآراء المحافظة؟.

المسايرة:

حدثت تحسينات مطردة في تفسيرات علم النفس لأثر الجماعة على الفرد منذ العشرينات. وقد انتقلت اهتمامات الباحثين في الوقت الحاضر من تكوين معايير الجماعة إلى تحليل أكثر دقة لردود الفعل الفردية تجاه المعايير، أي إلى ظاهرة المسايرة.

تخيل أنه طلب منك الاشتراك في تجربة مع سبعة طلبة جامعيين آخرين، وأنكم تجمعون كلكم معاً ويشرح لكم أستاذ أن عليكم النظر إلى عدة خطوط مستقيمة والقول أيها أقصر في مجموعته، ثم رفع الصوت بالإجابة كل في دوره. ولنفرض أنك جلست على آخر مقعد حول منضدة كبيرة وأنك آخر من يدلي بالرأي. وتظهر على البطاقة الأولى ثلاثة خطوط، أحدها هو الأقصر بوضوح، وأنتم الثمانية جميعاً متفقون على ذلك. أما بالنسبة للبطاقة الثانية فإنك أيضاً متأكد من أن أحد الخطوط هو الأقصر بوضوح، لكنك تسمع كلاً من الآخرين يشير إلى خط آخر. وأنت لا تدرك أن أفراد الجماعة الآخرين متعاونون بالأجر مع الأستاذ ودربوا على اتخاذ قرارات خاطئة معينة بطريقة تبعث على الإقناع. والفكرة هي دفعك إلى المسايرة. ومع إبداء كل شخص لرأيه، فإن ابتسامتك غير المصدقة تواجه بتعبيرات جادة عند الآخرين. وعندما يحين دورك فكيف يكون رد فعلك؟.

وإذا احكمنا بناءً على نتائج آش Asch، فإن حوالي ٤٢٪ فقط من طلبة جامعة سوارثمور يحتفظون بآرائهم في وجه الأغلبية الخاطئة، بينما يساير

الكثيرون الأغلبية على الرغم من تأكدهم الخاص[٩]. وقد أجرى آش مقابلة مع كل طالب تعرض لمخالفة الآخرين له عقب التجربة ووجد أن أقلية ضئيلة فقط رأت الخط غير الصحيح بالفعل على أنه الخط الأقصر. أما معظم المسايرين فقد رأوا الخطوط بصورة واحدة لكنهم بدأوا يتشككون في إدراكاتهم. وساير آخرون خوفاً من أن يبدوا مختلفين ؛ فقد تجاهلوا ما هو الصحيح أو الخاطىء وانتبهوا فقط إلى ما يجب أن يقولوه لكي يتفقوا مع الأغلبية.

ومما يثير الاهتمام أن تنويع هذه التجربة أثبت أن أغلبية من ثلاثة أفراد كونت جماعة تأثير في نفس قوة سبعة أشخاص أو أكثر. ومع ذلك، فعندما كان مفحوص ساذج يتلقى التأييد من شخص آخر ضد أغلبية من المتعارفين، فإن أثر المسايرة كان ينخفض بصورة بارزة[١٠].

وقد حول ريتشارد كرتشفيلد Richard Crutchfield الإجراء الأساسي بحيث يمكن في وقت واحد ملاحظة عدد من المفحوصين الذين يتعرضون لمخالفة الآخرين لهم[١١]. وفي هذا الترتيب يجلس عدد يصل إلى خمسة أفراد في المرة الواحدة في أكشاك خاصة بكل منها شاشة عرض. وتظهر شريحة على كل شاشة تبين خطاً مقنناً، بجانب عدة خطوط للمقارنة مع مفاتيح للإجابة لتدل على أيها الخط الأقصر. وتظهر شريحة أخرى مكتوب فيها «من الضروري السكوت عن الكلام في أوقات الأزمة»، تدعو المفحوص ليبين موافقته أو عدم موافقته بالضغط على المفتاح الملائم. وبينما يعتقد كل فرد أنه

---

(٩) S. E. Asch, Social Psychology (Englewood Cliffs, N.J.: Prentice-Hall, 1952).

(١٠) Because subjects are being deceived in these experiments, social psychologists reveal the deception as soon as possible after the investigation and explain the full purpose of the research. The phenomenon being studied can only be captured in a normal setting, which often requires a deception. When informed, subjects characteristically express respect for the methodology and the significance of the findings because they have experienced their own involvement. Even so, there is concern in our field that deception may be used too much and many researchers are seeking alternative procedures.

(١١) R. S. Crutchfield, «Conformity and Character», American Psychologist 10 (Februry 1955), 191-98.

يستطيع أن يقرأ الإجابات التي يدلي بها الآخرون وذلك من خلال لوحة للأضواء بكشكه الخاص، فإن القائم بالتجربة يتحكم فعلاً في تتابع الأضواء بكل الأكشاك. وكما يحدث في إجراء آش، فإن كل مفحوص يتلقى التعليمات أحياناً بالانتظار حتى يجيب الآخرون قبل أن يعطي إجابته، وهو يعتقد في هذه المحاولات الحرجة أن الآخرين قد وافقوا على ما يبدو له كإجابة غير صحيحة.

ووجد كرتشفيلد أن ٣٠ إلى ٧٠٪ من البالغين يسايرون إجماع الجماعة بالنسبة لمفردات معينة. وعندما وضعت الاتجاهات على محك هذا الاختبار ساير حوالي ٣٠٪ إجماعاً زائفاً للجماعة. فعلى سبيل المثال، لم يختلف أحد تقريباً في جماعة ضابطة مع مقولة «أعتقد أننا نتحسن من خلال محن الحياة وتجاربها»، بينما عارضها ٣١٪ عندما وقعوا تحت ضغط الجماعة. وحتى الشك الشخصي فإنه يظهر من خلال ذلك الأسلوب. فعند توجيه السؤال «أشك فيما إذا كنت أصلح قائداً جيداً»، وقع أكثر من ٣٠٪ من الرجال ممن كانت لديهم إمكانية القيادة في مهنهم تحت الضغط ليعبروا عن عدم التأكد من أنفسهم.

واستخدم كرتشفيلد هذا الأسلوب في تجربة أخرى لاكتشاف الاتجاهات نحو القضايا الاجتماعية ذات الصلة. وقد طلب آراء المفحوصين بخصوص قضايا مثل «حيث أن حرية الكلام ميزة أكثر منها حق، فمن الملائم للمجتمع أن يعلّق حرية الكلام كلما شعر بتهديده». وعندما واجه المفحوصون إجماع زائف للجماعة يوافق فيما بدا على هذه المقولة، فإن عدداً منهم ساير الجماعة يبلغ ثلاثة أضعاف الموافقين في حالة سؤالهم منفردين. وفي هذه الأمثلة تتضح الدلالة الاجتماعية لآثار ضغوط الجماعة.

ولاحظ كرتشفيلد فروقاً فردية كبيرة في مدى المسايرة. فقد استسلم بعض الأفراد ١٧ مرة من بين ٢١ محاولة، بينما لم يستسلم آخرون إلا مرة واحدة. وعندئذ درس كرتشفيلد سمات شخصية متنوعة للمفحوصين مستخدماً مقاييس جيدة لسمات الشخصية، وبينّ ارتباط هذه السمات مع مدى المسايرة. فظهر أن الشخص المستقل، في مقابل الشخص المساير، هو أكثر فعالية من الناحية العقلية، وأكثر نضوجاً، وأكثر ثقة، وأقل جموداً أو تسلطاً.

كذلك فإن لدى الجماعتين اتجاهات جد مختلفة تجاه الوالدين والأبناء. إذ ينحو المسايرون إلى إضفاء الطابع المثالي على والديهم، بينما يكون المستقلون أكثر موضوعية وواقعية، حيث يمتدحان وينتقدان. وبالإضافة إلى ذلك، فإن المسايرين أكثر تقييداً في اتجاهاتهم نحو تربية الأطفال، بينما المستقلون أكثر تسامحاً. ونلاحظ أن السمات المميزة للمساير أكثر شبهاً بالسمات المميزة للشخصية التسلطية (أنظر الفصل الرابع). ومثلما يمكن إرجاع نشأة التسلط إلى خبرات الطفولة المبكرة، فربما نستطيع أيضاً مع تقدم البحث اكتشاف المزيد عن جذور المسايرة.

وتشير بعض الدراسات الحديثة إلى أن أحد الجذور العميقة للمسايرة هي الحاجة للانتماء: فالأشخاص ذوو الحاجات الشخصية القوية للانتماء معرضون بالذات للمسايرة في الظروف الاجتماعية المشابهة لما درسه آش[١٢]. ويأتي التأييد لهذا التفسير من أبحاث ووكر Waker وهينز Heyns اللذين يقولان أن المسايرة هي طريقة للسلوك تساعد الشخص على أن يحظى بالقبول والحب من الآخرين[١٣]. وقد وجدا من دراساتهما أن مدى المسايرة يتوقف على جاذبية العضوية في جماعة معينة، أي على المكافآت الاجتماعية المستمدة من الانتماء. فالشخص يساير المعايير في تلك الجماعات التي يريد أن يقبل فيها، وهو لن يساير، وبالتالي يظهر تمرده، في الجماعات التي لا يجدها مرضية. ولكن بما أن معظم الناس يريدون أن يقبلوا في بعض الجماعات على الأقل، فإنه ينتج عن ذلك أنه يمكن فرض المسايرة على كل شخص تقريباً، بصرف النظر عن أسلوبه الشخصي، إذا كان الموقف مناسباً. وهكذا يتضح أن التفسير النهائي للمسايرة لا بد أن يعالج كلاً من سمات الشخصية والعوامل الموقفية.

ولا بد أن ينظر التفسير النهائي أيضاً في عمق المسايرة. ففي بعض الحالات يوجد فقط إذعان سطحي لضغط الجماعة، بينما يعتمد الإذعان في

---

(١٢) A. Mehrabian and S. Ksionzky, «Models for Affiliative and Conformity Behavior», Psychological Bulletin 74 (August 1970): 110-26.

(١٣) E. L. Walker and R. W. Heyns, An Anatomy for conformity (Englewood Cliffs, N.J.: Prentice-Hall, 1962.

حالات أخرى على تقبل حقيقي لتأثير الجماعة. ويركز شارلز Charles وسارا كيسلر Sara Kiesler على أهمية التمييز بين محض الإذعان والتقبل الخاص[١٤]. فمثلاً إنهما يقدمان أدلة تظهر أن الضغط القوي العامل على الإذعان قد يجبر الأشخاص على المسايرة مع الجماعة، ولكن يكون ذا تأثير قليل على تقبلهم الداخلي لمحاولة التأثير. وفي الواقع، يمكن للضغط الشديد أن يكون ذا أثر عكسي: فقد تصبح اتجاهات الفرد الخاصة أكثر معارضة لاتجاهات الجماعة.

القلق من الجمهور

لا يعتبر التفاعل الاجتماعي النشط لأعضاء الجماعة المؤثر الوحيد على سلوك الأفراد. فالناس يتأثرون أيضاً بأعضاء الجماعة السلبيين الصامتين بنفس الطريقة التي يتأثر بها الممثل بجميع الوجوه التي تمثل جمهوره. وفي الحقيقة، يمكن للمرء أن ينظر للحياة الاجتماعية كسلسلة من الدخول على خشبات مسرح مختلفة تلقي من فوقها الأدوار أمام جمهور يتنوع في درجة خبرته، وحجمه، أو أهميته بالنسبة للممثل. وقد حاول وابنر Wapner وألبر Alper في مشروع لهما أن يختبرا هذه الفكرة باستخدام طلبة جامعيين طلب منهم «الأداء» أمام جماهير متنوعة التكوين[١٥]. وفي إحدى الحالات كان الجمهور غير مرئي، لكن الطلبة أدركوا أن أناساً كانوا يراقبونهم ويستمعون لهم. وفي حالة أخرى كان الجمهور ـ وهو يتألف من أحد أعضاء هيئة التدريس وعدة طلبة ـ حاضراً بالفعل. وفي حالة ثالثة لم يكن هناك جمهور باستثناء المجرِّب. وكانت مهمة المفحوصين انتقاء الكلمات المناسبة لإكمال عبارات معينة. وتبين أن التردد في الاستجابة كان على أعلى درجات في حالة الجمهور غير المرئي، وفي أقل حالاته مع وجود المجرب وحده. وفحوى الدراسة هي أن سلوكنا يتنوع من جمهور إلى

---

(١٤) C. A. Kiesler and S. B. Kiesler, Conformity (Reading, Mass.: Addison-Wesley, 1969).

(١٥) S. Wapner and Thelma Alper, «The Effect of an Audience on Behavior in a Choice Situation», Journal of Abnormal and Social Psychlolgy 47 (April 1952), 222-79; Kelley and Thibaut, «Group Problem Solving».

آخر، وأننا من المحتمل أن نصبح مقيدين وحذرين إذا لم تتوفر لدينا معلومات كافية حول جمهور معين.

وحب المرء لجمهور ما أو عدم حبه له ليس بالأمر البسيط الذي يقوم فقط على ما إذا كان مستمعونا يوافقون على ما نقول أم لا. ويظهر البحث الحديث لها رولد سيجال Harold Sigall أن المتحدث يفضل الجمهور الذي يختلف معه ثم يغير رأيه حسب الحجة، أكثر من الجمهور الذي يوافقه بأدب ولكنه لا يغير من اتجاهه[١٦]. فردود فعلنا تجاه الجماهير تتوقف، إذن، على درجة تأثر الجماهير باتصالنا.

لماذا لا يتمتع إلا القليل جداً من الناس بالمثول تحت أضواء المسرح؟ إن معظمنا يشعر على الأقل بدرجة ما من خوف المسرح. وكما لاحظنا في الفصل الثاني، فقد تمكن بافيو Pavio من تتبع الفروق الفردية في درجة القلق من الجمهور إلى أنواع معينة من خبرات تربية الأطفال[١٧]. ومع تقدم البحث حول هذه النقطة، سيتقدم فهمنا للعديد من جوانب أثر الجماعات على سلوك الأفراد.

عدم المسايرة والقيادة:

يختلف الأفراد إلى درجة كبيرة من حيث ردود أفعالهم تجاه الجماعة. فالبعض يقلقون للغاية أمام الجماهير، والبعض سريعون جداً في المسايرة مع معايير الجماعة. ولكن لا يساير الجميع المعايير، كما لا يساير الفرد مع كل الجماعات التي يرتبط بها. وفي الحقيقة، ينظر بعض الناس إلى الجماعات الاجتماعية على أنها فرص لفرض المعايير أكثر منها فرص للتكيف معها، وعلى أنها فرص لكي يكونوا أنفسهم بدلاً من أن يسايروا، ولكي يقودوا بدلاً من أن يتبعوا. فما هي الصفات التي تميز غير المسايرين وزعماء الجماعة؟

(١٦) H. Sigall, «Effects of Competence and Consensual Validation on a Communicator's Liking for the Audience», Journal of Personality and Social Psychology 16 (October 1970): 251-58.

(١٧) A. Paivio, «Childrearing Antecedents of Audience Sensivity» (Ph. D. dissertation, MCGill University, 1959).

نظر علماء النفس الاجتماعيون في هذا السؤال من عدة وجهات للنظر. فيعتقد هولاندر Hollander، مثلاً، أن الفرد لا بد أن يكتسب حق عدم المسايرة[١٨]. وإذا كانت اقتراحات غير المساير الجديدة أو اللاتقليدية بشأن فعل الجماعة قد أثبتت قيمتها للأعضاء الآخرين في الماضي، فإن الجماعة تنسب إليه فضل المزاج الخاص. أي أنه يُعطي الفرصة للتعبير عن أفكاره لأن الآخرين يعتقدون أن من صالحهم الاستماع إليه. وإذا كانت أفكاره تتطلب التكيف من جانب الآخرين ويثبت عدم نجاحها، فإن هذا الفضل المنسوب إليه يستنفد ويتوقع منه حينئذ أن يحتفظ بأفكاره لنفسه وأن يستمع لاقتراحات الآخرين. وبمعنى آخر، فإنه يتوقع منه أن يترك لشخص آخر محاولة تجربة نفسه في القيادة. وهناك عدد قليل من الأشخاص يتمكنون من اكتناز احتياطي كبير من فضل المزاج الخاص، مما يكسبهم ميزة اتخاذ القرارات للجماعة. وهكذا، فالشخص يستطيع أن يكون لنفسه سمعة امتلاكه للأفكار الجيدة ويصبح قائداً للجماعة.

وقد درس ر. ف. بيلس R.F.Bales القادة من هذا النوع مستخدماً أساليب تحليل التفاعل الاجتماعي التي فحصناها في الفصل الأخير[١٩]. ووجد بيلس أن القادة تدفعهم رغبة قوية في السيطرة على نشاطات الآخرين مع تحرير أنفسهم من السيطرة الخارجية. وعلى الرغم من أن هذا الدور يمكنهم من الحصول على نوع معين من الاحترام، مثلما يحظى به المختصون الأكفاء، إلا أنه من غير المحتمل، حسب ما يقوله بيلس، أن يتمتعوا بالحب. وإذا احتفظ الشخص بحساسية تجاه حاجات الآخرين وساعدهم في التعبير عن آرائهم، بدلاً من أن يقوم بدور المختص بصورة زائدة عن الحد، فإنه قد يصبح أكثر

---

(١٨) E. P. Hollander, «Conformity, Status, and Idiosyncrasy Credit, Psychological Review 65 (March 1958): 117-27; E. P. Hollander, Leaders, Groups, and Influence (New York: Oxford University Press, 1964).

(١٩) R. F. Bales, «Interaction Process Analysis», in International Encyclopedia of the Social Sciences, ed. D.L. Sills (New York: Macmillan, 1968), vol. 7, pp. 465-71; R.F. Bales, Personality and Interpersonal Behavior (New York: Holt, Rinehart and Winston, 1970).

الأشخاص المحبوبين في الجماعة. ويرى بيلس أنه من غير المحتمل جداً أن يستطيع شخص القيام بكل من دور أفضل المفكرين وأفضل المحبوبين في الجماعة الواحدة. وفي الواقع، يبرز عادة نوعان متميزان من القادة في معظم الجماعات. ويبدو أن القائد الأكثر تمتعاً بالحب تدفعه حاجات قوية للانتماء والحب.

وقد أثار هذا النوع من القادة اهتمام سيجموند فرويد Sigmund Freud على وجه خاص. ويقول فرويد في كتاب صغير مشوق عن سيكولوجية الجماعات أن القائد يبرز في الجماعة عندما يجده الآخرون موضوعاً للحب[٢٠]. وحيث أنهم جميعاً يحسون بشعور واحد تجاه القائد، فإن أفراد الجماعة يقتربون نفسياً من بعضهم البعض. فالشخص الذي يسعى لكي يكون الأكثر تمتعاً بالحب يمكن، إذن، أن يصبح قائداً ناجحاً إذا تمكن من الإبقاء على نفسه في مركز شبكة المعلومات، وإذا حافظ على أواصر الحب التي تربط بين أعضاء الجماعة.

وطبيعة القيادة معقدة. فقد يسعى الفرد بثقة لنوع معين من الزعامة في جماعة ما، لكنه يكون مسايراً بطريقة سلبية في جماعة أخرى. وقد تستخرج مواقف معينة إمكانية القيادة الكامنة في العديد من أعضاء الجماعة، بينما لا يسعى أحد للقيادة في ظل سياقات أخرى. ويرى فريد فيدلر Fred Fiedler أن السياق أو العوامل الموقفية ترجح خواص الشخصية في تحديد الشخص الذي سيصبح قائداً **فعالاً**[٢١]. وهو يعتقد أن أي شخص يمكنه في سياقات جماعية معينة أن يكون قائداً فعالاً، بينما لا يستطيع أحد أن يقود بفعالية في ظل مواقف أخرى.

ويوجد في مدخل فيدلر ما يبعث على الأمل، فالعديد من الشباب اليوم يشعرون بالقلق من جراء دور القيادة، لأن القائد القوي يعني عادة السلبية

---

(٢٠) S. Freud, Group Psychology and the Analysis of the Ego (London: Hogarth Press, 1922).

(٢١) F. Fiedler, Leadership (New York: General Learning Corm., 1971).

بالنسبة لبقية الجماعة. ويقترح فيدلر أن نستفيد بالاستعاضة عن اللغز المحيط بالقائد، بأن نجعل القيادة دورية بين أعضاء الجماعة. وعندئذ يمكن الاستعانة باستعدادات كل عضو في حل مشكلات خاصة.

الآثار النفسية للاختلافات في تنظيم الجماعة:

ركزنا حتى الآن على كيفية تأثر السلوك بالاشتراك في الجماعات دون أن نعير اهتماماً كبيراً للاختلافات في بناء الجماعة. وتختلف الجماعات، بالطبع، في تنظيمها. فبعضها رسمي، والآخر غير رسمي؛ وبعضها له بناء أوتوقراطي، وبعضها ديمقراطي، وبعضها مؤلف بطريقة تعاونية، والبعض الآخر مشكل بصورة تنافسية. ويعي الناس بوضوح الفوارق في جو الجماعة المرتبطة بمثل هذه الاختلافات التنظيمية حتى وإن كانوا لا يعرفون كيف يتأثر سلوكهم بمثل هذه الفوارق. وقد نشط علماء النفس الاجتماعيون في دراسة كيفية تأثير التغيرات الدقيقة في تنظيم الجماعة، بصورة مثيرة في الغالب، ليس فقط على أفعال الأفراد، وإنما أيضاً على أداء الجماعة ككل. وهذا التيار من البحوث هو موضع اهتمامنا هنا.

الاختلافات في شكل شبكات اتصال الجماعة:

تختلف الجماعات الاجتماعية في الدرجة التي يكون بها العضو حراً في الاتصال بالآخرين. فبعض هذه الجماعات مبني بصورة رسمية إلى حد أنه يتحتم على كل شخص أن يتصل فقط بمن هم أعلى أو أقل منه مباشرة في التنظيم الهرمي. والبعض الآخر من الجماعات منظم حول شخص أو شخصين يقومان بدور مركز الاتصال، يتلقيان الطلبات ويخرجان المعلومات. والبعض الآخر أيضاً غير رسمي ويسمح بالاتصال الحر بين كل الأعضاء. ويشعر بعض الأعضاء، حسب الشبكة المستخدمة، بأن لهم أوضاعاً مركزية في الجماعة، بينما يشعر آخرون بأن مواقعهم هامشية.

وقد طور أليكس بافيلاس Alex Bavelas وهارولد ليفيت Harold Leavitt وسيلة لفحص الاختلافات في شبكات اتصال الجماعات ولملاحظة آثارها على سلوك المشتركين. [٢٢]. وقد كونا معادلاً تجريبياً للأنماط المتنوعة من الاتصالات التي تنشأ عادة في كل من الجماعات الصغيرة والمنظمات الكبيرة المعقدة. وعلى سبيل المثال، حددا الطرق التي يمكن أن تتصل بها فرق من خمسة أشخاص خلال محاولتها حل مشكلات تستدعي نقل المعلومات عبر الجماعة ع وعلى الرغم من أن كل عضو تلقى في البداية إشارة معينة للحل، إلا أنه كان على الجماعة دراسة كل الإشارات الخمس قبل أن تصبح المشكلة قابلة للحل. ولكي يتم تبادل المعلومات، طلب من كل مشترك كتابة رسائل وتمريرها لأشخاص معينين في الشبكة. واستخدمت أربعة أنماط للشبكة: دائرة، وخط مستقيم، شكل حرف y، وشكل حرف x. ويمكن توضيح ترتيبات الاعضاء الخمسة في التخطيط التالي:

شكل (١١)

وسمح لكل شخص في نمط الدائرة بأن يتصل مع الذين على كل جانب منه. أما في الخط المستقيم فقد سرت نفس القاعدة فيما عدا أن الاتصال كان محدوداً بالنسبة للأشخاص في كلا النهايتين حيث لم يكن هناك أحد بجانبهما. وفي نمط x اتصل الأعضاء الأربعة في الأركان بالشخص الموجود في التقاطع الذي كان يمكنه بدوره أن يمرر المعلومات عائدة إليهم مرة ثانية. أما الشخصان

(٢٢) A. Bavelas, «A Mathematical Model for Group Structure». Applied Anthropology 7 (1948): 16-30; H. J. Leavitt, «Some Effects of Certain Communication Patterns on Group Performance,» Journal of Certain Communication Patterns on Group Performance,» Journal of Abnormal and Social Psychology 46 (March 1951): 38-50.

الكائنان في طرفي شكل الشوكة في نمط y فلم يمكنهما تمرير المعلومات إلا للشخص الكائن في التقاطع. ومن الواضح أنه بالنسبة لكل الأنماط باستثناء الدائرة توجد مراكز معينة مركزية وأخرى هامشية بالنسبة لتدفق المعلومات. كذلك تتنوع الأبنية من حيث مرونتها التنظيمية. فالدائرة، مثلاً، تعطي كل الأعضاء فرصة متكافئة لتولى المسؤولية. بينما يتضمن الخط في الواقع أن يكون الرجل في التقاطع هو مركز المعلومات.

وقد اهتم ليفيت وبافيلاس بالأثر الذي يحتمل أن يكون لاختلافات الشبكات هذه على سرعة وكفاءة حل المشكلة. واتضح أن الجماعات في بناء الدائرة والخط كانت، على النقيض من الجماعات في أنماط x وy، أقل كفاءة من حيث أنها استخدمت رسائل أكثر للوصول إلى حلول. ومع ذلك، فعندما حدثت أخطاء في شبكة الدائرة كان من الممكن تصحيحها بسهولة أكثر. وهكذا، فعلى الرغم من أن الدائرة غير فعَّالة من ناحية ما، إلا أنها تقدم فرصاً أكبر لكل الأعضاء كي يتعلموا كيفية الاتصال، وهو أمر يمكن أن يكون ذا ميزة في حل المشكلات اللاحقة. وبالإضافة إلى ذلك، فعندما طلب من الأعضاء التعبير عن درجة تمتعهم بالاشتراك في التجربة كان المشتركون في نمط الدائرة هم الأكثر شعوراً بالرضا، ربما من جراء الحرية الأوسع التي منحها لهم تنظيم الدائرة. ويعطي نمط الدائرة أكبر استقلالية في التصرف لكل الأعضاء، وأقل احتمالاً لقيام القادة، وأقل ثباتاً للتنظيم، وكذلك، كما هو واضح، أقل مشاعر بالهامشية.

وقد وُسِّع البحث المبكر لبافيلاس وليفيت إلى حد كبير في السنوات العشرين الأخيرة، ولكن فارقاً واحداً ثابتاً بين الشبكات يبقى بين الشبكات المركزية (نمطي x، y) والأنماط اللامركزية (الدائرة). [٢٣] وعلى الرغم من أن

---

(٢٣) B. E. Collins and B. H. Raven, «Group Structure», in the Handbook of Social Psychology, ed..G. Lindzey and E. Aronson (Reading, Mass.: Addison-Wesley, 1969(.

الشبكات اللامركزية تسهل حلول المشكلات الأكثر تعقيداً التي تواجه الجماعة، إلا أن الشبكات المركزية تسهل حلول المشكلات الأبسط. (٢٤)

الأبنية المنظمة وغير المنظمة للجماعات:

قارن جون فرنس John French في دراسة أصبحت كلاسيكية الآن بين سلوك الأفراد في الجماعات المنظمة وغير المنظمة (٢٥). وكانت «الجماعات» غير المنظمة عبارة عن تجمعات من طلبة الجامعة غير المتعارفين قبل التجربة؛ أما الجماعات المنظمة فكانت فرقاً رياضية جامعية وأندية قائمة في المجتمع. وأعطيت للجماعات مشاكل تحلها، بعضها ذات طبيعة فكرية، وبعضها يتطلب أداءات حركية منسقة من جانب كل الأعضاء. وعلى الرغم من أن المشكلات كانت تبدو على درجة بالغة من البساطة، إلا أنها كانت في الواقع صعبة أو مستعصية على الحل. وكانت إحدى المشكلات الفكرية، مثلاً، مستحيلة فعلاً: إذ طلب من الأعضاء ملء صفوف وأعمدة بالأرقام التي يكون لها حاصل جمع معين أفقياً ورأسياً. وكان الحل لمشكلة من مشاكل التآزر ممكناً ولكنه غير محتمل للغاية: إذ طلب من كل عضو أن يمسك بأحد مقابض جهاز كبير مخروطي الشكل، وأن يحاولوا معاً دحرجة كرة صغيرة صعداً على ممر من القاعدة إلى القمة. وكان فرنس مهتماً بتحديد كيفية استجابة الجماعات المختلفة البناء للإحباط الناجم عن هذه المهام. وتلقى المشتركون تعليمات بالعمل معاً كفرق في محاولتهم، وبأن يتبادلوا المشكلات إذا تبينت صعوبتها.

وكما نتوقع، أبدت الجماعات غير المنظمة دلائل متنوعة من الاضطراب وفقدان الاهتمام مع فشل محاولاتهم. وانقسموا إلى أزواج أو جماعات فرعية تعمل في عزلة على حل مشكلة أو أخرى، أو حتى على مسائل لا تتصل بالتجربة. ومع ذلك، وقعت أكبر نسبة من الاضطرابات الصغيرة في الجماعات المنظمة. وبدا عليهم أنهم قد أحبطوا بصورة أكثر عمقاً لأنهم وجهوا المزيد من

---

(٢٤) M. E. Shaw, «Communication Networks», in Advances in Experimental Social Psychology, ed. L. Berkowitz (New York: Academic Press, 1964).

(٢٥) J. R. P. French, «The Disruption and Cohesion of Groups», Journal of Abnormal and Social Psychology 36 (April 1941): 361-77.

العدوان تجاه بعضهم البعض وتجاه مطالب التجربة. وربما شعروا بحرية أكبر في التعبير عن أنفسهم لأنهم كانوا بين أصدقاء. وقد أبقتهم اهتماماتهم المشتركة في الإجادة كفريق مركزين على المشكلات، ولكنها جعلتهم أيضاً متورطين انفعالياً بصورة أكثر. ويقول فرنس أن أعضاء الجماعات المنظمة لم يكونوا مدفوعين بمطالب التجربة فحسب، بل أيضاً برغبة مشتركة بين الجماعة للإجادة كفريق.

هناك، إذن، مزايا ومضار في تنظيم الجماعة. فقد أدى الانجذاب المتبادل للأعضاء في الجماعات المنظمة إلى الإبقاء على دافعهم للنجاح، وحافظ على عملهم كفريق. ويمكن، بالطبع، أن يكون لهذه السمات ميزات كبيرة في العديد من الظروف. لكن الجماعات حسنة التنظيم إلى درجة كبيرة جداً قد تعاني من نقص المرونة في التكيف مع الإحباط أو الخطر. وتنتمي المعلومات المتضمنة في عمل فرنس إلى هذه النقطة. وكما رأينا، يبدو أن المزيد من العدوان والإحباط يعبر عنها في الجماعات المنظمة أكثر مما يعبر عنه في الجماعات غير المنظمة. وفي مرحلة أخرى من التجربة، كلف فرنس الجماعات المنظمة وغير المنظمة بالعمل في مهام متنوعة في حجرات منفصلة من مبنى قديم. وعقب وقت قصير وحسب خطة، بدا كما لو أن النيران اشتعلت في المبنى، وبينما كان المفحوصون يحاولون الخروج وجدوا الأبواب مغلقة بإحكام [٢٦]. وبالطبع، كان الدخان المتسرب من تحت الأبواب وأصوات سيارات الإطفاء جزءاً من التجربة. وربما توقع المرء من الجماعات المنظمة أن تعالج المشكلة بصورة منظمة، ولكن في الواقع بدا كما لو كان الخوف والهلع ينتشران بسرعة أكبر بين الجماعات الأكثر تنظيماً.

فما هي الدرجة المثلى، إذن، لتنظيم الجماعة؟ إن القليل جداً من التنظيم الاجتماعي أمر مقلق لأنه يقترب جداً من طريقة الحياة اللاشخصية المنفصلة التي نجدها في المدن الكبرى حيث تنشأ لدى الناس عادة الابتعاد عن شؤون الآخرين. ويوجه البحث الحالي في المتفرجين - أي هؤلاء الذين يراقبون

(٢٦) J. R. P. French, «Organized and Unorganized Groups Under Fear and Frustration», University of Iowa Studies in Child Welfare 20 (1944): 229-308.

الضحايا في المأزق بسلبية ـ اهتمامه لحالة الافتقار إلى التنظيم إذا زادت إلى درجة كبيرة جداً.

وقد أوجد دارلي Darley ولاتاني Latane معادلات تجريبية لمواقف حقيقية للمتفرجين (٢٧). ففي إحدى الدراسات كان المفحوصون منكبين على العمل في حجرة بينما كانوا يسمعون من الحجرة المجاورة صيحات بطلب المساعدة من موظف يبدو متألماً. وعندما كان المفحوصون بمفردهم، تحرك أغلبهم بسرعة للتحري وتقديم المساعدة، ولكن عندما كانوا يعملون مع الأغراب كان الاتجاه المرغب عندهم هو الجلوس بهدوء وتجاهل الصيحات.

فلماذا يكون من الأصعب التصرف بصورة مسؤولة عندما تكون المسؤولية مشتركة؟ وجدت الدراسات الراهنة أن حضور المتفرجين غير المرتبطين اجتماعياً مع بعضهم البعض يؤثر بالتأكيد على السلوك إلى درجة أن التفرج قد يصبح أمراً معدياً(٢٨).

الجماعات ذات البناء الديمقراطي والأوتوقراطي:

أجرى كيرت ليفين Kurt Lewin وزملاؤه بحثاً هاماً في آثار الاختلافات في بناء الجماعة وذلك في أواخر الثلاثينات (٢٩). وكانوا يريدون إيجاد أجواء اجتماعية مختلفة لجماعات من الأولاد في سن الحادية عشرة بتنويع كيفية أداء الراشدين المراقبين للجماعات لأدوارهم. وكان المشرف الديمقراطي يستدعي الأطفال معاً ويسألهم عما يريدون فعله بالوقت والموارد المتاحة لهم في نادي المجرب. وعلى الرغم من أنه كان هو القائد، إلا أنه أصبح بالفعل عضواً في

---

(٢٧) J. M. Darley and B. Latané, «When Will People Help in a Crisis»? in Readings in Social Psychology Today (Del Mar, Calif: Communications Research Machines, 1970).

(٢٨) S. H. Schwartz and G. T. Clausen, «Responsiblity, Norms, and Helping in an Emergency», Journal of Personality and Social Psychology 16 (October 1970): 299-310.

(٢٩) K.Lewin, R. Lippitt, and R. K. White, «Patterns of Aggressive Behavior in Experimentally Controlled Social Climates», Journal of Social Psychology 10 (1939): 271, 79; R.K. White and R. Lippitt, Autocracy and Democracy (New York: Harper and Row, 1960).

الجماعة . فكان يشمر عن ساعديه ويعمل ويلعب ويتمشى مع الخطط المتفق عليها مثله في ذلك مثل أي عضو آخر . وفي المقابل، كان المشرف المتسلط يجمع جماعته ويصف لكل عضو ما يجب عليه عمله وكيف يجب عليه تأدية هذا العمل . وكان يراقب الأطفال بانتباه ويخبرهم بما عليهم أن يفعلوه في كل خطوة .

وتبين أن البناء التسلطي يؤدي إلى إثارة قدر كبير من العدوان يوجه عادة إلى كبوش الفداء في الجماعة، ولكنه لا يوجه أبداً إلى المشرف . وكان تبلّد الشعور، والافتقار إلى الدافع، والاعتماد على المشرف هي السمات الرئيسية للجماعات التسلطية . وكان القائد المتسلط هو مركز الاتصال، لكن الاتصال كان يقتصر على نشاطات النادي، وكان نشاطاً رسمياً أكثر منه تلقائياً . وعلى النقيض، كانت الجماعات المنظمة على صورة ديمقراطية أكثر حرية في الاتصال . وألقى الأعضاء عبارات أكثر مستخدمين الضمير «نحن»، كما قدموا اقتراحات أكثر في شؤون سياسة الجماعة، وأبدوا حباً أكثر لقائدهم .

وكان من الواضح أن هذه الاختلافات في أجواء الجماعة التي يتحكم فيها القائد قد أثرت بصورة فارقة على عمل النظام الاجتماعي بأسره . وقد لوحظت الآثار في نوع الاتصال (الذي يتراوح من العداء الى الود) وفي اتجاه الاتصال (بين كل أعضاء الجماعة في حالة، وتجاه المشرف أو منه في الحالة الأخرى) وفي مقدار الاتصال (من صمت التبلّد الشعوري الى الإمطار بوابل من المقترحات) .

هل هذه النتيجة قابلة للتعميم في كل الأحوال ؟ تساءل روبرت ميد Robert Meade عما إذا كان البناء الديمقراطي سيبقى متفوقاً بوضوح في ثقافة تسلطية نسبياً[٣٠] . وقد رتب إعادة لدراسة ليفين في شمال الهند مع جماعات من الصبيان الهندوسيين يعملون مع قائد ديمقراطي أو مع قائد متسلط . وتبين عبر فترة تبلغ ستة أسابيع أن الروح المعنوية ونوعية وكمية العمل المنجز

---

(٣٠) R. D. Meade, «An Experimental Study of Leadership in India», in Comparative Perspectives on Social Psychology, ed. W. W. Lambert and R. Weisbrod (Boston: Little, Brown, 1971).

كانت كلها في صالح المناخ التسلطي. وتشير هذه النتائج، التي تختلف جد الاختلاف عن النتائج الأمريكية، إلى أن الصغار الذين تربوا في مجتمع تسلطي نسبياً هم أكثر اعتياداً وارتياحاً في مناخ جماعة العمل التسلطية.

البناء التعاوني والتنافسي للجماعات:

أوجد دويتش Deutsch في تجربة مع طلبة الجامعات أجواء تعاونية أو تنافسية في الفصول عن طريق تنويع المعلومات التي يتلقاها الطلبة عن مكوّنات المقرر (٣١). فبدلاً من تلقي مقرر منتظم في علم النفس فإنهم يلتقون في حلقات دراسية صغيرة تتركز حول تحليل ومناقشة دراسة حالات من واقع الحياة. وأخبرت الفصول التنافسية أن كل طالب سيُقَيَّم من الأفضل إلى الأسوأ من حيث مهارته في التحليل والمناقشة، وأن الدرجة النهائية لكل شخص ستكون متوسط تقديراته اليومية. وأخبر أعضاء الجماعة التعاونية أن القسم الأكبر من درجات المقرر سيتوقف على نوعية المناقشة للجماعة ككل. ولاحظ ما تعنيه هذه التعليمات لكل فرد. ففي الموقف التعاوني توحّدت أهداف الفرد والجماعة، وانتقل الانتباه من النفس إلى تفاعل كل الأعضاء، وتخففت كل نزعة للتألق الشخصي من جراء الإدراك بأنه يجب على إسهام الفرد أن يدفع بالنظام الاجتماعي بأسره صوب هدف التحليل والمناقشة الفعّالين. ولكن أعضاء الجماعة التنافسية دفعوا للاهتمام بأنفسهم، حيث أن درجات المقرر عندهم كانت تتوقف على مهاراتهم الفردية.

وأدت هذه الفوارق في التعليمات إلى فوارق مدهشة في الأداء. فقد تطورت الجماعات التعاونية إلى جماعات نفسية، بينما لم تتطور الجماعات التنافسية بهذه الطريقة. ولم تنتج الجماعات التعاونية أفكاراً أكثر بالنسبة لكل وحدة زمنية فحسب، بل إن نوعية الأفكار أيضاً كانت متفوقة. وكان أعضاء

---

(٣١) M. Deutsch, «A Theory of Cooperation and Competition, Human Relations 2 (March 1949): 129-52. 199-232; see also A.J. Smith, E. Madden, and R. Sobol, «Productivity and Recall in Cooperative and Cometitive Discussion Groups», Journal of Psychology 43 (June 1957): 193-204.

هذه الجماعات بالمقارنة مع أعضاء الجماعات التنافسية أكثر قدرة على الاتصال ببعضهم البعض، كما أظهروا اندماجاً أكثر لأفكارهم في أفكار البعض الآخر، وكانوا أكثر وداً، وأكثر رضاً عن أداء الجماعة. وقد أخذ الكثير من أعضاء الجماعة التعاونية، مثلاً، على عاتقهم مهام تنظيم وتجميع المناقشات، بينما اتسم جو الجماعة التنافسية بمحاولات السيطرة والسعي للاعتراف الشخصي.

وتظهر تجربة دويتش بطريقة جيدة مهارة الأفراد في تبديل أسلوبهم السلوكي بالكامل - من الاهتمام بالنفس، على سبيل المثال، إلى الاهتمام بالآخرين - إذا علقت المكافأة على مثل هذا التغير. وبمجرد انتشار روح التعاون أو التنافس، فإن أداء الجماعة كلها يتأثر بصورة ملحوظة. لكن المرء يتساءل عما إذا كانت تجربة دويتش قد بالغت في التركيز على التعاون. ويعطينا كارل فايك Karl Weick منظوراً أكبر لهذا الاحتمال (٣٢). وهو يقول إن الناس يزدادون تداخلاً ورضاً في الجماعات التي تمنحهم فرصاً للمنافسة بالإضافة إلى فرص التعاون، أي التي تعطيهم فرصاً للتبديل بين العمل الجماعي والعمل الفردي. ويعتقد فايك أن الجماعات لا تستطيع التعامل بكفاءة مع التغير إلا عندما يُشجع كل من النوازع التعاونية والتنافسية لدى الإنسان. ومن المحتمل جداً أن يبدأ الباحثون في اختبار أفكار فايك. ومع ذلك، فإن أبحاث بافيلاس وفرنش وليفين ودويتش تظهر كلها أن أسلوب الشخص السلوكي حساس للتغيرات في الجو الاجتماعي التي تسببها التغيرات في تنظيم الجماعة. فعندما يضخم التنظيم من شعور كل عضو بالأهمية، ويشجع الاتصال الحر، ويولّد مناخاً اجتماعياً ديمقراطياً أو تعاونياً، فإنه بذلك يمنح كل الأعضاء فرصاً للقيام بأدوار مميزة ومريحة سعياً وراء المصالح والأهداف المشتركة. وبمعنى آخر، يمكن أن تنظم الجماعات بحيث تدعم نشأة الجماعات النفسية التي يمكن فيها التعبير عن الفروق الفردية.

ومع أن هذه الأبحاث الأساسية مفيدة، إلا أنها تبدو مغرقة في الأكاديمية

---

(٣٢) K. W. Weick, Rhe Social Psychology of Organizing (Reading, Mass Addison-Wesley, 1969), p. 105.

والنظرية إلى درجة لا تجعلها ذات قيمة عملية في عالم اليوم السريع التحرك. ويمكننا أن نتوقع تحركاً في تركيز البحث ناحية التطبيق؛ وهناك بالفعل دلائل على ذلك. فقد بدأ علماء النفس الاجتماعيون، مثلاً، يتساءلون عما إذا كانت هناك أبنية للجماعات تبرز على وجه خاص الاتساق بين الاتجاهات والسلوك. والكنائس تفعل ذلك، ولكن بصورة مشتتة فقط. وربما تكون جماعات حركة الطلبة أكثر فعالية لأنها تقدم أبنية تدعيمية قوية إلى حد يجبر الأعضاء على التصرف مباشرة بدافع من قيمهم واتجاهاتهم.

سيكولوجية الصراع بين الجماعات:

ينشأ لدى الناس عادة الولاء تجاه جماعاتهم والإحساس بالافتخار بها، وهو إحساس بأن جماعاتهم هي أفضل في بعض النواحي من الجماعات المقارنة التي لا يرتبطون بها. وسواء أكانت هذه المشاعر مبررة أم لا، فإن أعضاء الجماعة يتأثرون بها. ويوحِّد الولاء للجماعة الأعضاء في حالات معينة ويبقي على قيام الأعضاء بالإنجازات الكبيرة. ولكن حيث أن الافتخار بالجماعة غالباً ما يتدعم بالمقارنات السلبية مع الجماعات المشابهة، فإنه يصبح مصدراً ممكناً للتنازع والصراع كلما اتصلت الجماعات بعضها ببعض. وفي الواقع، فإن الكثير من الصراع الذي نلاحظه بين شلل الأحياء، والجماعات الدينية، والأمم يقوم على المشاعر المبالغ فيها بالافتخار بالجماعة. ولا يمكننا أن نفسر هذه الأمثلة للصراع بين الجماعات بمجرد زيادة معرفتنا بالتفاعل في داخل الجماعات. بل إننا نحتاج لمعلومات حول الاتصال الاجتماعي الفعلي بين الجماعات وآثار مثل هذا الاتصال على سلوك أعضاء الجماعة.

بدأت جماعة من علماء النفس يترأسهم مظفر شريف برامج بحث في منافسات وصراعات الجماعات [٣٣]. ولا تجيب هذه الأبحاث على كل الأسئلة

---

(٣٣) M. Sherif et al., Intergroup Conflict and Cooperation: The Robbers Cave Experiment (Norman: University of Oklahoma Institute of Group Relations, 1961); M. Sherif and C. W. Sherif, Groups in Harmony and Tension (New York: Harper and Row, 1953.

الممكنة حول الصراع بين الجماعات، ولكن المناهج والنظرية المستخدمة لدراسة المشكلة تمثل خطوات أولية واعدة للغاية.

إستخدم الباحثون تجربة ذات ثلاث مراحل. فقد دعوا أولاً إثنين وعشرين ولداً في سن الحادية عشرة من مجتمع كبير في أوكلاهوما لقضاء ثلاثة أسابيع في مخيم صيفي خاص. وقد تمكن علماء النفس، عن طريق قيامهم بأدوار مديري المعسكر ومستشاريه، من ملاحظة الأولاد باستمرار وإجراء المقابلات معهم في فترات منتظمة خلال فترة الأسابيع الثلاثة. ولم يكن الأولاد متعارفين قبل التجربة، لكنهم اختيروا لأنهم كانوا جميعاً حسني التكيف اجتماعياً وأذكياء، من أسر ذات مستوى مريح من الطبقة الوسطى. وكان موقع المخيم مثالياً لتحقيق كل مرحلة من مراحل التجربة. فعلى سبيل المثال، كان كبيراً إلى درجة تسمح بتقسيم الإثنين وعشرين ولداً إلى جماعتين منفصلتين، لكل منهما مرافق وألعاب رياضية خاصة بها، وكانتا متباعدتين إلى درجة لا تسمح لها مطلقاً بالاتصال المباشر.

كانت المرحلة الأولى من الخطة تستدعي النمو المتوازي لجماعتين متميزتين ومتماسكتين. وخلال الأسبوع الأول جهز الأولاد في كل مجموعة وجباتهم، واتخذوا القرارات بشأن جداول الأنشطة، ونظموا مسابقات رياضية متنوعة. وسمحت هذه التجارب بقيام صداقات وثيقة، وأشكال هرمية مستقرة للأعضاء، وبظهور القيادات في كل مجموعة. وفي حدود أيام قليلة أصبحت هنالك شعارات للجماعة، ورايات، وأغان مفضلة لتكون علامات على تضامن الجماعة في كل معسكر. وبحلول نهاية الأسبوع، نشأت جماعتان نفسيتان صلبتان في كلا المعسكرين. وحسب الخطة، وقعت اتصالات وبالصدفة بين الجماعتين خلال الأيام الثمانية الأولى. فتصادف، مثلاً، مرور الجماعتان ببعضهما في الخروج للنزهة، كما أن جالبي الماء للجماعتين تقابلا بالصدفة عند النبع. وخلال الأسبوع أصر أعضاء كلا الجماعتين على منازلة الآخرين في ألعاب تنافسية.

وكان هذا التهافت على الاتصال، ولا سيما على الاتصال التنافسي،

العلامة التي انتظرها علماء النفس قبل الدخول في المرحلة الثانية: وهي الجمع بين الجماعتين في نشاطات تنافسية، مشجعين على تحول التنافس الى صراع. وبدأت فترة الاتصال بين الجماعتين بترتيب سلسلة من مباريات البيسبول، ومسابقات شد الحبل وإقامة الخيم - وهي نشاطات تؤدي بالضرورة إلى انتصار جماعة وهزيمة الأخرى. وتزايد ظهور الاحتكاك بين الجماعتين، ولجأت كلتاهما إلى الشعارات الهجومية والتصرفات العدوانية مثل تلويث كبائن الجماعة الأخرى. وأصبح من الواضح خلال الأسبوع الثاني أن الوقت قد حان لإنهاء العداوة. لكن المجربين كانوا متوجسين من هذه المرحلة الثالثة، لأنه في دراسة سابقة وصل الصراع فيها إلى نقطة الغليان، ولم يتمكنوا من إذابة الكراهية بالكامل.

وكانت أول استراتيجية في مرحلة خفض الصراع إيجاد بيئة لطيفة بوجه خاص كلما اجتمعت الجماعتان (وهذا تطبيق لمبدأ الارتباط). فحصلت الجماعتان على أفضل الوجبات معاً وشاهدتا أمتع الأفلام معاً وفي حضور كلتيهما. ولكن عندما تبين أن هذه المحاولات غير فعالة عموماً في التقليل من التوتر، لجأ القائمون بالتجربة إلى حيلة أخرى. فقد حاولوا ترتيب مواقف تكون فيها الجهود التعاونية للإثنين وعشرين ولداً مطلوبة - أي مواقف تفرض اندماج الجماعتين. وكانت النظرية هي أن الأفراد يمكن تحويلهم عن الولاء للجماعة إذا تبينوا وجود مزايا في الاندماج. وربما بادلوا العضوية في الجماعة الأكبر والأكثر كفاءة بالعضوية في الجماعة الأصغر. ولتنفيذ هذه الفكرة، أخذ الأولاد في نزهة يومية على متن سيارتي نقل، سيارة لكل جماعة. وبينما كان الأولاد يسبحون في أحواضهم الخاصة، أخفى المجربون إحدى السيارات في الغابة وتركوا الأخرى في بقعة بين موقعي المعسكر المؤقتين، ووضعوا حبلاً غليظاً يستخدم في لعبة شد الحبل بجانب السيارة. وعاد الأولاد عقب السباحة إلى خيامهم مستعدين للغذاء. وقال سائق السيارة أنه سيذهب لإحضار الطعام، لكن السيارة لم تعمل وكان ذلك حسب الخطة. وراقب أعضاء من كلتا الجماعتين جهود السائق المضنية، إذ حاول مراراً تشغيل المحرك. وعندئذ اقترح أحد الأولاد أن يحاولوا شد السيارة بالحبل كي تتحرك. وكان من الواضح

أن كل الحضور كانوا ضروريين للقيام بذلك، وأنه بدون السيارة فلن يأكل أحد. وانضم كل الإثنين وعشرين ولداً، وبعد عدة محاولات تمكنوا من تحريك السيارة وبدأ المحرك في العمل. وقد أغفلت الفروق بين الجماعة خلال تلك الحادثة، وظهر الرضا على كل الأولاد من جراء إنجازهم المشترك. ومن هنا فصاعداً، حدث تزايد منتظم في الاتصالات الودية بين الجماعتين، تدعمه سلسلة من المواقف المرتبة التي تتطلب التعاون بينهما. وكانت هناك أحياناً انتكاسات إلى نشاطات الجماعة المنفصلة، تسبب فيها بعض الأفراد الذين شعروا بأنهم قد يفقدون مكانتهم في الاندماج، ولكن هذه الانتكاسات لم تتأصل وقل تكرارها. وخلال ثلاثة أيام وجدت أدلة مقنعة بأن جماعة كبيرة جديدة قد تشكلت، وأن الجماعتين السابقتين قد حُلتا.

ولم يثبت شريف وزملاؤه بهذه الدراسة أن الصراع يمكن دراسته منهجياً فحسب، بل أنهم أيضاً أظهروا سهولة تكون الولاء عند الناس لجماعاتهم وسهولة نشأة الصراعات. وكانت الأساليب التي استخدموها لتخفيض الصراع مع الإبقاء على الجماعتين سليمتين؟ وهل من الممكن أن تتفاعل الجماعات بتناغم مع احتفاظ كل منهما بكيانها المنفصل؟ هذه أسئلة جوهرية حول العلاقات بين الجماعات قد يهتم بها البحث كثيراً في المستقبل.

الآثار النفسية للولاء إلى جماعات عديدة:

ننتمي كلنا إلى جماعات عديدة ولا نجد صعوبة عادة في تكييف سلوكنا كي يلائم توقعات تلك الجماعة أو الأخرى. ومع ذلك، نجد أنفسنا أحياناً في مواقف تتداخل فيها تأثيرات لجماعتين، ونواجه صراعاً في التكيف مع متطلبات متضاربة. فالطفل المطيع، مثلاً، داخل جماعة الأسرة ولكنه في نفس الوقت القائد الخشن والآمر لشلة الحي، قد يقع في صراع إذا قابله والداه بالصدفة وهو في الخارج برفقة الأولاد. فأي دور يجب عليه أن يستمر في لعبه؟ وأي ولاء يتحتم عليه أن يفضله؟ وكثير من الصراعات الخطيرة من هذا النوع شائعة عند المهاجرين أو أعضاء جماعات الأقليات الثقافية، الذين غالباً ما يتساءلون عن كيفية التصرف، وذلك بسبب تجاربهم الخاصة في البيت وتجاربهم المختلفة

خارجه. وفي العديد من الحالات، لا يكونون متأكدين إلى أية جماعة ثقافية ينتمون، ولا حتى ما إذا كانوا ينتمون إلى جماعة ما بالفعل. فهل هناك طريقة ما يمكن بها حل صراعات الولاء؟ وهل يمكن لفرد أن ينتمي إلى جماعتين ثقافيتين في وقت واحد؟. وبمعنى آخر، هل يستطيع الفرد تطوير ذاتيات مزدوجة الثقافة ومريحة؟.

درس إرفنج شيلد Irving Child عام ١٩٤٣ مأزقاً يواجه العديد من الشباب الإيطالي من الجيل الثاني في مجتمع نيو إنجلند: هل هم إيطاليون أم أمريكيون؟ (٣٤). وقد تعلموا منذ طفولتهم فصاعداً، أنهم يفقدون الاتصال مع الشباب الآخرين في مجتمعهم كلما أظهروا دلائل على خلفيتهم الإيطالية، أي كلما تصرفوا مثلما علمهم والداهم. ومن ناحية أخرى، فإذا رفضوا خلفيتهم فإنهم يدركون أنهم يفقدون معها الكثير من أوجه الرضا الناجمة عن الانتماء إلى المجتمع الإيطالي. وسجل تشايلد ثلاثة طرق نموذجية للتكيف مع هذا الصراع. فقد ثار البعض ضد خلفيتهم الإيطالية وتأمركوا بقدر الإمكان. وتمرد البعض بصورة عكسية، فرفضوا تراثهم الأمريكي بقدر الإمكان، وربطوا أنفسهم مفتخرين بالعادات الإيطالية. أما النوع الثالث من التكيف فتمثل في حالة الأولاد الذين انسحبوا بسلبية من التفكير في أنفسهم داخل أي أطر عنصرية. وقد حاول الذين اتخذوا هذا الطريق أن يهربوا من المشكلة بدون نجاح بتجنب المواقف التي قد تظهر فيها مسألة الخلفية الثقافية، أو بإنكار وجود أية فوارق جوهرية بين الإيطاليين والأمريكيين. وباختصار، فقد حاول البعض الانتماء إلى جماعة أو أخرى، بينما لم يتمكن البعض من أن ينتموا إلى أيهما بسبب الجذب القوي من الجانبين.

وعلى الرغم من أننا نتعرف على الصعوبات التي يواجهها الأشخاص المحصورون على هامش جماعتين، إلا أنه لا توجد أدلة تشير إلى أن الإيطاليين

---

(٣٤) I. Child, Italian or American? The Second Gerneration in Conflict (New Haven, Conn.: Yale University Press, 1943).

من الجيل الثاني يمكن بالفعل أن يشعروا أنهم جزء من كلتا الجماعتين. وفي عام ١٩٦٢ درس لامبرت Lambert وجاردنر Gardner أقلية عنصرية أخرى في نيوإنجلند، وهم الأمريكيون الفرنسيون، ولاحظ عندهم العديد من ردود الفعل التي لاحظها تشايلد بين الأمريكيين الإيطاليين (٣٥). ولكن كان هناك فارق واحد مهم.

درس لامبرت وجاردنر ولاء المراهقين الأمريكيين الفرنسيين لكل من تراثهم الفرنسي والأمريكي بواسطة سلسلة من مقاييس الاتجاهات. وقد استخدمت درجة إتقانهم للفرنسية والإنجليزية كدليل سلوكي على نوع تكيفهم للصراع بين الثقافتين. وقد كانت أمامهم فرص كافية في بيوتهم، ومدارسهم، ومجتمعهم، لتعلم اللغتين بصورة حسنة، ولكن تبين أن استغلالهم لهذه الفرص كان يتوقف على ولائهم. فالذين عبروا عن تفضيل محدد للثقافة الأمريكية على الفرنسية والمنكرين لقيمة معرفة اللغة الفرنسية كانوا أكثر إتقاناً للإنجليزية من الفرنسية. وبالإضافة إلى ذلك، عبر أعضاء هذه الجماعة عن قلق حول تقدمهم في دراسة الإنجليزية. وكان الرفض العام عند هذه الجماعة الفرعية لخلفيتهم الفرنسية يشبه في الكثير من الجوانب رد الفعل الذي لاحظه تشايلد. وعبرت جماعة فرعية أخرى عن رغبة قوية في أن ينظر اليهم كفرنسيين. وأظهروا مهارة أكبر في الفرنسية عنها في الإنجليزية، ولا سيما في فهم الفرنسية المنطوقة. وبدا كما لو أن جماعة ثالثة واجهت صراعاً بالنسبة لولائها الثقافي حيث أن أعضاءها كانوا غامضين، يفضلون جوانب معينة من كلتا الثقافتين الفرنسية والأمريكية. وربما كان سبب تأخرهم في كلتا اللغتين بالمقارنة مع المجموعتين الأخريين يرجع إلى عدم حلهم لهذا الصراع. وتشبه هذه الطريقة غير الناجحة للتكيف إلى حد كبير رد الفعل السلبي الذي لاحظه تشايلد في مجموعة فرعية من الأمريكيين الإيطاليين. وهناك مجموعة فرعية رابعة ذات أهمية خاصة. فقد انتفع الشباب الأمريكيون الفرنسيون حادوا الذكاء والطالبون للعلم وغير

---

(٣٥) W. E. Lamert and R. C. Gardner, Attitudes and Motivation in Second Language Learning (Rowley, Mass.: Newbury House, 1972).

المتحيزين في اتجاهاتهم نحو الشعوب الأجنبية من تجاربهم في كلتا اللغتين وأصبحوا مزدوجي اللغة بصورة كاملة. ويبدو أن هؤلاء الشباب قد تغلبوا على الصراع وكونوا إستراتيجيات لتحقيق ذاتية مزدوجة الثقافة ومريحة. ولم يلاحظ تشايلد هذا النوع من التكيف في دراسته، ربما بسبب وجود فوارق جوهرية في الضغوط التي يواجهها الإيطاليون والفرنسيون من الجيل الثاني، أو ربما لأنه خلال العشرين عاماً التي مرت منذ عام ١٩٤٣ خفت حرارة الانصهار في البوتقة الأمريكية، وأصبح الولاء المزدوج للثقافة مقبولاً.

لنفترض أن أطفالاً صغاراً تلقوا تعليماً شاملاً للغة ثانية وانغمسوا في ثقافة ثانية بحضورهم لمدرسة يُعلم فيها مدرسون من خلفية ثقافية أخرى. فما هو الأثر الذي قد يكون لهذه التجربة على هوية الأطفال ونظرتهم الثقافية؟ وربما بدا ذلك غير محتمل، ولكن دراسة اجتماعية طويلة الأمد لهذه الحالة بالضبط قد أجريت على الأطفال الكنديين المتحدثين بالانجليزية الذين قضوا فترة الحضانة والدراسة بالصف الأول مع مدرسين فرنسيين يتحدثون الفرنسية فقط[٣٦]. وبدأ تدريس الإنجليزية لهم في الصف الثاني ولكن بشكل مبسط. ولكن حتى مع هذا الحد الأدنى تمكن الأطفال من مجاراة أطفال يتحدثون الإنجليزية في فصول ضابطة تتبع برنامجاً تقليدياً إنجليزياً بالكامل، وكانت المجاراة في كل نواحي مهارات اللغة الإنجليزية. وقد نقل ما تعلموه في الفرنسية حالاً إلى الإنجليزية.

ولكن المثير للاهتمام هو أنه مع نهاية الفصل الخامس أصبح الأطفال المدربون في الفرنسية متمكنين منها إلى حد أصبحوا معه قادرين على الاتصال بصورة طبيعية مع الفرنسيين وإقامة علاقات وثيقة مع الأطفال الفرنسيين في سنهم. وبمعنى آخر فقد قبلوا في المجالات الفرنسية للنشاطات الاجتماعية إما كزوار أو كأعضاء محتملين في الجماعات الاجتماعية الفرنسية. ومن خلال هذه العملية كونوا أيضاً اتجاهات مواتية نحو الشعب الفرنسي وطرق الحياة الفرنسية

(٣٦) W. E. Lambert and G. R. Tucker, Bilingual Education of Children: The St. Lambert Experiment (Rowley, Mass.: Newbury House, 1972).

(بوجهها الأوروبي والكندي) إلى درجة أنهم كانوا ينظرون إلى أنفسهم على أنهم إنجليز كنديون وفرنسيون كنديون في نفس الوقت. وقد اكتسبوا هوية ثانية بسهولة، دون أن يفقدوا هويتهم الانجليزية الكندية، فهل أصبحوا مزدوجي الثقافة بصورة مريحة؟ نعم، بمعنى أنهم أصبحوا يستريحون في كلا الموقفين الثقافيين اللذين تعلموا التباينات الأساسية فيما هو متوقع منهم في كل موقف منهما، وشعروا بالتوحُّد مع كلتا الشبكتين الثقافيتين. فهل هنالك حقاً أكثر من ذلك في كون المرء مزدوج الثقافة؟

وتكشف هذه البحوث عن مدى أهمية عضوية الجماعة، لا سيما عندما يشعر المرء بأن عليه الاختيار بين الجماعات. كذلك، فإن هذه الدراسات تعطي الأمل لمن يجدون قيمة اجتماعية في الحفاظ على الهويات الثقافية المتنوعة وفي تنمية المقدرة في ازدواجية الثقافة.

ملخص

كان هدفنا في الفصل الراهن شرح النتائج النفسية للاشتراك في الجماعات النفسية - أي تلك المكونة من فردين أو أكثر يعتمدون على بعضهم البعض خلال التفاعل الاجتماعي في القيام بأدوار مميزة سعياً وراء الاهتمامات أو الأهداف المشتركة.

وعلى الرغم من أننا نعي التأثير القوي للجماعات بصورة غامضة، فإننا لا ندرك عادة المدى الذي يكون سلوكنا فيه متطابقاً مع ما نعتقد أنه معايير الجماعة. وقد لاحظنا في دراسة المسايرة أن الذين يصممون أبحاثهم لتحديد أهمية استعدادات الشخصية طويلة الأمد يجدون تأييداً لموقفهم مثلما يجده الباحثون الآخرون الذين يشعرون بأن التأثيرات القصيرة الأمد من البيئة المباشرة تقوم بدور حاسم في تحديد الأشخاص المسايرين. ولا ريب في أن الخلافات النظرية من هذا النوع ستؤدى إلى المزيد من البحث الشامل فى آثار الجماعات على الأفراد. لكن ليس الناس كلهم يسايرون معايير الجماعة. إذ يتضح أن البعض يستخدمون الجماعات بمثابة فرص لكى يقودوا بدلاً من أن يتبعوا. ولكى يضعوا المعايير بدلاً من أن يتكيفوا معها.

وقد أعطينا في دراستنا للجماعات الكثير من الانتباه إلى الأساليب التي قد تنظم بها الجماعات، وإلى الآثار التي قد تنتجها التغيرات الدقيقة جداً في بناء الجماعة على سلوك الداخلين فيها. ثم درسنا كيفية نشوء الولاء للجماعة، وكيف يمكن بسهولة المبالغة فيه بحيث يؤدي إلى صراعات بين الجماعات تدوم بعناد. وفي القسم الأخير نظرنا في شكل خاص من أشكال الصراع بين الجماعات ـ وهو الصراع الشخصي في الولاء الذي يواجهه عادة غير المتأكدين من عضويتهم في جماعات، والذين يتساءلون إلى أي جماعة هم ينتمون حقاً، إن كانوا ينتمون إلى جماعة ما.

الفصل السابع
الثقافة وعلم النفس الاجتماعي

قدمنا في هذا الكتاب الصغير عدداً من العمليات المتكررة التي يدرسها علماء النفس الاجتماعيون مثل التنشئة الاجتماعية، ونشأة الاتجاهات وتغييرها، والحكم على الأحداث الاجتماعية، وتكوّن الجماعات، والاتصال.

وتدخل هذه العمليات في العمليات الاجتماعية الثقافية القوية والكبيرة وتصبح جزءاً منها، تلك العمليات الاجتماعية الثقافية التي تشكل مادة التغير الاجتماعي التي تكون معظم التاريخ. فالأنظمة الاقتصادية تنمو وتتدهور، والثورات تأتي وتذهب، والديانات والقيم تنمو وتتغير، وأشكال التعبير في الفنون والعلوم تصبح مرنة أو تتجمد في مذاهب عتيقة، وأبنية العلاقات الاجتماعية يبدو أنها تتجمع وتتفرق. وكل هذه عمليات اجتماعية ثقافية ندخل فيها كثيراً في القرن العشرين.

سؤال كبير

يؤدي بنا هذا إلى سؤال كبير للغاية سنعالجه في هذا الفصل. ما هي العلاقة بين هذه العمليات الاجتماعية الثقافية وتلك العمليات الاجتماعية النفسية التي نظرنا فيها من قبل؟ وكما يمكنك أن تتخيل، فربما كان لهذا السؤال عدة إجابات صحيحة، وهو يولد الكثير من أوجه الخلاف.

ثلاث إجابات على السؤال الكبير:

تتألف إجابتنا على السؤال الكبير في الواقع من ثلاث إجابات مختلفة إلى حد ما، لأن هناك ثلاث طرق تتصل بها الشؤون الاجتماعية النفسية بالشؤون الاجتماعية الثقافية. وسوف نناقش طريقتين منها بإيجاز، بينما نطنب في الثالثة.



شكل (١٢)

تقول إجابتنا الأولى ببساطة أن العمليات الاجتماعية النفسية غالباً ما تتوقف على حدوث العمليات الاجتماعية الثقافية الأكبر وتتداخل معها. فإذا حدث تغيير في القانون المتعلق بالدمج العنصري في المدارس العامة (وهو حدث اجتماعي ثقافي)، فإن الكثير من الاتجاهات تتغير، إما في نفس الوقت أو بعد ذلك، وتتشكل الكثير من التعارفات، وتتغير التنشئة الاجتماعية للكثير من الأطفال (والراشدين)، وتنشأ منظورات جديدة في الحكم على الأحداث الاجتماعية، وتبرز جماعات ومعايير جديدة. وتبدو هذه العمليات الاجتماعية النفسية متداخلة في مجرى العملية الاجتماعية الثقافية الضخمة لتغيير القانون. ولا ريب أنه من المفيد غالباً النظر إلى الوقائع الاجتماعية النفسية على أنها ناجمة ومتداخلة في الأحداث الواسعة المشتركة التي يدرسها علماء الاجتماع والأنثروبولوجيا والاقتصاد والسياسة.

وتؤدي الإجابة الأولى - وهي أن عمليات، كتغيير الاتجاهات، تحدث في أسلوب متداخل ومعتمد على الأحداث والعمليات الاجتماعية الثقافية - بالعديد من العلماء الاجتماعيين إلى الشعور بأن علم النفس الاجتماعي ليس لديه الكثير الذي يمكن أن يطرحه للإجابة على هذه الأسئلة الكبيرة. فتغيير

الناس لأفكارهم نتيجة لقانون جديد أو انتخاب جديد أو ثورة قد يكون أمراً مثيراً للاهتمام لكنه غير ذي أهمية سببية. وتغير الاتجاه، مثلاً، هو مجرد ناتج جانبي للعمليات الاجتماعية الكبرى. إنه مجرد الصرير الذي تصدره الآلة الاجتماعية، إذا جاز التعبير. لكن علماء النفس الاجتماعيين يعتقدون عامة أنه حتى إذا بدأت إحدى عملياتهم المفضلة من حدث اجتماعي أكبر، فإن المعرفة بهذه العملية تساعد على رسم المسار المحتمل للأحداث في جريانها من المستوى الكلي الكبير إلى المستوى النهائي حيث تؤثر على الجماعات الصغيرة والأفراد. فمعرفة تفاصيل سلسلة الأحداث تعطي إشارات لعلماء النفس الاجتماعيين عن أين يمكن قياس وتقييم التغير، كما تعطي أيضاً فرصاً أكثر للتدخل المفيد.

ومع ذلك، فهناك إجابة ثانية على سؤالنا. وهذه الإجابة هي أن الأحداث الاجتماعية الثقافية الكبرى يمكن أن تفهم بصورة أفضل إذا نظر إليها كعالَم مكبَّر للعمليات الاجتماعية النفسية. فغالباً ما يكون الحديث عن وقوع الأحداث الاجتماعية الثقافية الضخمة مجرد وسيلة للحديث عن تجمعات لأحداث اجتماعية نفسية متنوعة أصغر. أي أن المادة نفسها التي تتألف منها الأحداث الاجتماعية الثقافية غالباً ما تكون اجتماعية نفسية، مثل ما يحدث عندما يعكس العمل التشريعي تغير الاتجاهات والإدراكات الاجتماعية للشرعيين أو القضاة، وعندما يتوقف تنفيذ القانون الجديد على العادات والقيم البطيئة التغير لدى المواطنين ورجال الشرطة. والدبلوماسية والسياسة هي أيضاً التفاعلات المعقدة للأشخاص والاتجاهات؛ والنمو الاقتصادي يتوقف على تغيير اتجاهات وقرارات الناس: وغالباً ما تكون الاختراعات والثورات نتائج للإدراكات الاجتماعية أو الاتجاهات الجديدة عند عدد صغير من البشر ذوي الفاعلية. والإيمان بالديمقراطية يعني الاعتراف بأن رفاهية الجميع قد تتهدد من تصلب القلة. ومع ذلك، فنحن نعترف أيضاً بالطبيعة الاجتماعية النفسية وبالخاصة الإنسانية للمؤسسات الكبرى وذلك عندما نحكم على نجاح النظام الديمقراطي بالدرجة التي يدافع بها عن حقوق جماعات الأقلية بالإضافة إلى دفاعه عن حقوق الأفراد.

وتحفز هذه الاجابة الثانية المزيد من البحث في علم النفس الاجتماعي. ويركز علماء النفس الاجتماعيون كل معرفتهم لدراسة النسيج الدقيق للأحداث الاجتماعية والثقافية. فعندما ينشأ معيار اجتماعي داخل جماعة تجريبية صغيرة في معمل لعلم النفس الاجتماعي، فإن المعرفة الناجمة عن ذلك يمكن أن تنطبق على تحليل ما يجري خلال مناقشات البرلمان، وعمليات اتخاذ القرارات في مجالس الوزارات، والتصويت في الاتحادات المحلية، أو عندما يقوم المواطنون بالاقتراع. ربما تحدث مثل هذه الفائدة، لكنها ليست مؤكدة بعد. إذ لا يمكننا أن نتحقق من قيمة علم النفس الاجتماعي بالنسبة لدراسة القضايا الاجتماعية الأكبر إلا عندما نطبق معرفتنا بالأحداث الصغيرة على الأحداث الكبيرة الفعلية. ونحن نحتاج أيضاً إلى تعلم المزيد عن كيفية وصول العمليات الأصغر إلى ذروتها أو كيفية إسهامها في خلق العمليات الكبيرة إلى درجة ملحوظة.

ويؤدي هذا بنا إلى إجابة ثالثة على سؤالنا الكبير. فالعمليات الاجتماعية النفسية مهمة من الناحية السببية كأحداث وسيطة للعمليات والأحداث الاجتماعية الثقافية أو تعمل على دعمها. ويمكن لهذه الإجابة الثالثة أن تكون مهمة سواء أكنا نعتقد بأن المجتمع والثقافة مصنوعان من مادة اجتماعية نفسية أم لا. ويمكننا النظر إلى العلاقة بين ما هو اجتماعي ثقافي وما هو اجتماعي نفسي مستخدمين مثالاً تاريخياً مشهوراً. فعندما أقر مجلس الشيوخ في الولايات المتحدة مشروع فولستيد (وهو حدث اجتماعي ثقافي قد يكون قد نجم عن عدة عمليات اجتماعية ثقافية)، فقد توقف نجاحه على تغيير عدد كبير من الناس لاتجاهاتهم نحو شرب المشروبات الكحولية. فإذا تغيرت الاتجاهات (والعادات الاجتماعية) بحيث يرفض الناس هذه العادة، فإن القانون، إذن، يمكن تنفيذه (وهي عملية اجتماعية ثقافية أخرى). وإذا لم يفعلوا ذلك، يبقى القانون غير قابل للتنفيذ. وفي هذا المثل التاريخي لم تتبع الأحداث الاجتماعية النفسية القانون الجديد، وبالتالي لم يتبع التنفيذ القانون، وربما لم يكن يمكن أن يتبعه إلا بصعوبات ضخمة.

ولنستخدم قضية حقوق المرأة كمثل معاصر لنظهر العلاقة بين الأحداث الاجتماعية الثقافية والأحداث الاجتماعية النفسية. فإذا لم يحدث تغيير في الاتجاهات والعادات الراسخة نتيجة لقرار مجلس الشيوخ بتجريم التفرقة في معاملة النساء في أمريكا، فإن تنفيذ هذا القرار سيظل بطيئاً أو منعدماً. وتغيير العادات والاتجاهات أمر حيوي من الناحية السببية في هذا التغيير الاجتماعي(وربما في كل التغيرات الاجتماعية) : إن تغيير الاتجاهات أو عدم تغييرها يسهل أو يعطل العملية الاجتماعية الأكبر المنتظرة.

ويبدو أن هذه الإجابة الثالثة على السؤال الكبير هي أكثر الإجابات مدعاة للرضا. فعلى الرغم من أنها تعترف بالكثير من الصواب الكامن في الإجابات الأخرى، إلا أنها تستبعد الفكرة القائلة بأن العمليات الاجتماعية النفسية هي دائماً نواتج فرعية للعمليات الاجتماعية. كذلك، فإن هذه الإجابة الثالثة تعترف بأن العمليات الاجتماعية النفسية غالباً ما تتداخل مع العمليات الاجتماعية الثقافية أو تكون ناتجة عنها، وهي تعترف أيضاً بأن العمليات أو الأحداث الاجتماعية النفسية، من جراء ارتباطها السببي بالأحداث الاجتماعية الثقافية، قد تكون حلقة ربط بين جوانب العالم الاجتماعي الأكبر أو تعمل على دمجها

ويعطينا الشكل أ تصويراً خطياً بسيطاً عما نتكلم عنه. ومن السهل جداً أن نتجاوز هذا المثل التخطيطي ونستخدم خيالنا العلمي الاجتماعي في إضافة حالات وأمثلة أخرى. وتبدأ العملية أحياناً «فوق الخط» في الشكل أ، وأحيان قد تبدأ «تحت الخط» مثلما يحدث عندما ينتشر التغير في الاتجاهات أو القيم أو التوقعات انتشاراً واسعاً، قبل أن يضفي عليه القانون الطابع الرسمي. وربما كان التغير في اتجاهاتنا نحو البيئة من مثل هذا النوع. وربما كان الانتشار الهادىء لأساليب حياة بديلة هو عملية أخرى تبدأ بتغييرات في الطريقة التي يختار بها الأفراد قضاء وقتهم، وتنتشر بالتقليد وغيره من الوسائل الاجتماعية النفسية إلى أن تؤدي التغيرات في الاتجاهات الفردية في نهاية الأمر إلى تغييرات رسمية. وتكون هناك أحياناً كما في شكل أ، خطوة أو خطوتان في العملية،

ولكن علينا في الغالب أن نتخيل خطوات عديدة؛ وقد يكون من المفيد أحياناً أن نزيد عدد المستويات من إثنين إلى ثلاثة أو أكثر كي نتتبع تطور القضايا الكبيرة أو الصغيرة بصورة منهجية. وقد نرغب، مثلاً، في إيجاد مستوى إضافي من قادة الرأي أو من أفراد تحت الخط، ومستويات إضافية فوق الخط للمناطق في الأقاليم، أو الأمم، أو الأحداث الدولية.

يمضي تنفيذ القانون ٣ ↓	يصدر قانون جديد ١ بخصوص س ↓	المستوى الاجتماعي الثقافي
يترسخ التغيير في الاتجاهات ٤	↗ يحدث تغير في الاتجاه نحو س ٢	المستوى الاجتماعي النفسي

شكل (أ)

ونود أن نشير إشارة عابرة إلى إمكانات إضافية في المفاهيم متضمنة في شكل أ. وإن بعض المفاهيم للأحداث الاجتماعية تعمل «فوق الخط». وغالباً ما تكون التحليلات البنائية أو الكليّة للأحداث الاجتماعية هي الإجراء المفضل عند أولئك الذين يعتقدون أن العمليات الإجتماعية النفسية تعتمد على العمليات الاجتماعية الثقافية الأكبر. ويعتبر هؤلاء المحللون أن العمليات الاجتماعية النفسية تقع خارج إطارهم المرجعي.

ومن الممكن كذلك تحليل القضايا الاجتماعية من منظور يقع «تحت الخط». فالعالم النفسي المهتم، مثلاً، بالقضايا الاجتماعية من منظور الفرد، قد يستبعد أهمية العمليات الكلية، أو يرجعها إلى معناها النفسي. وإصدار قانون جديد يعني، بالنسبة للمحللين الناظرين إلى القضايا الاجتماعية من «أسفل الخط»، مجرد بداية العملية المهمة حقيقة، وهي عملية تغيير الاتجاه، وأن إجراءات تنفيذ القانون هي عندهم مجرد مكافآت أو عقوبات لإحداث عمليات

التعلم الاجتماعي عند الأفراد. ولكن هناك على الأقل بعض القيمة البحثية تدفع للاحتفاظ بالشكل أ في أذهاننا عندما ننظر في بعض الدراسات التي تربط علم النفس الاجتماعي بالأحداث الاجتماعية الثقافية.

إن معظم البحث المنهجي الحقيقي حول هذه المشكلة المتعلقة بربط علم النفس الاجتماعي بأحداث المجتمع الأكبر قد تتضمن تحليل الحالات الماضية. وعلى الرغم من أن هذه نقطة بداية معقولة لتقييم بعض مبادئنا الاجتماعية النفسية، إلا أننا بدأنا الآن في التحرك للنظر في التغيرات المستقبلية في المجتمعات أو في العمليات والأحداث الاجتماعية النفسية وكذلك النفسية.

وللنظر في بعض المحاولات التي قامت بها البحوث الحديثة، ثم نعود لنفحص طبيعة قضية التحليل السببي في هذا الإطار، وهي قضية تشبه قضية البيضة أو الدجاجة. وهدفنا هو اكتشاف ترتيب منهجي نافع، لا يتعلق بالضرورة بأسباب تاريخية نهائية.

الشخصية والنمو الاقتصادي:

وقام دافيد ماكيلاند ـ وهو عالم نفس اجتماعي من هارفارد نوقش بحثه حول دافع الإنجاز في الفصل الثاني ـ بتوسيع دائرة أبحاثه لتشمل المجال الاجتماعي الثقافي[1]. وقد ذهب إلى أن النمو الاقتصادي لبلد ما، إنما هو، بطريقة جزئية، عملية اجتماعية نفسية، حيث أنه يرتبط بدرجة عالية مع نمط ثقافي من التدريب على الاستقلال المبكر وحاجة ملحة للإنجاز. وبهذه المكونات الاجتماعية النفسية يمكن للمجتمع أن يكافح من أجل المزيد من النمو الاقتصادي. ونستطيع أن نبسط أفكار ماكيلاند كما يلي:

---

(١) See David McClelland, The Achieving Society (New York: Van Nostrand Reinhold, 1961).

الأحداث والعمليات الاجتماعية والثقافية (١) في حالة وجود (أ) فرصة لزيادة الإنتاجية أو التمدين (ب) وجود قيم للإستقلالية أو تغير في القيم أو أي تغير بنائي آخر (٤) نمو اقتصادي أسرع وأعلى

الأحداث والعمليات الاجتماعية النفسية (٢) تغير نحو تدريب الأطفال على الاستقلال المبكر ← (٣) عدد أكبر من الأشخاص ذوي حاجة عالية إلى الإنجاز يصاحبها تغيير في أنماط اتخاذ القرار عند الأفراد وفي تصرفاتهم.

شكل (ب)

ولنلاحظ في الحال أن ماكيللاند لا يقول أن العوامل الاجتماعية النفسية يمكن أن تعمل وحدها على تشجيع النمو الاقتصادي. فالفرص الاقتصادية والمعونة ضرورتان أيضاً. والفكرة هي أن النمو كثيراً ما لا يقع أو لا يترسخ بسبب غياب الظروف الاجتماعية الثقافية التي تساعد على نشأة دافع الإنجاز. وينحو النمو إلى الحدوث عند وجود هذه الظروف، أي عند حدوث القيم الصحيحة المشتركة، أو حدوث تغير في القيم، وتغير بنائي في النظام التعليمي، مما يؤدي بدوره إلى إطلاق الأحداث والعمليات الاجتماعية النفسية الواقعة تحت الخط في الشكل ب. وعندئذ يتحرك الوالدان والمدرسون نحو التركيز على التدريب على الاستقلال المبكر خلال علاقاتهم الرسمية وغير الرسمية مع الأطفال. ويحدث هذا حاجة أكبر للإنجاز عند المزيد من الأطفال. وتشجع حاجة الإنجاز هذه على مستوى أعلى من الإنجاز، وتتطلب معايير لامتياز الأداء، ويشجع على نشوء درجة ما من المجازفة. وتشجع هذه الدوافع موظفي الحكومة على أن يكونوا أكفاء، كما تشجع رجال الأعمال على تنشيط الصناعة.

ويبرز رأي ماكليلاند الجريء العوامل الاجتماعية النفسية في مجال مهم من الشؤون الإنسانية، وهو يقدم أنواعاً عديدة من نتائج الأبحاث، لا يتسق معظمها مع حجته السببية. وقد بُحثت كل من العلاقات الممثلة بالأسهم في الشكل ب بصورة مباشرة أو غير مباشرة.

وكان من المعتاد دراسة العلاقة التي يمثلها السهم الأول بدراسة أنظمة القيم الموجودة بالفعل، بما فيها القيم الدينية، للجماعات الفرعية المتنوعة في أمريكا وأوروبا وربطها بممارسات تربية الأطفال. أما العلاقة الممثلة بالسهم الثاني فقد درست بربط تاريخ التربية الاستقلالية للطفل بقوة دافع الإنجاز عنده، كما أوضحنا في الفصل الثاني. كذلك اختبر ماكليلاند تضمينات هذا الفرض، وذهب إلى أنه إذا اتجه المجتمع إلى التركيز على التمكن المبكر والاعتماد على النفس عند الطفل، فإن أساطير أو قصص هذا المجتمع، إذن، ستحمل موضوعات تتصل بالإنجاز.

ويجب ملاحظة إستراتيجية التدليل هنا. فماكميلاند يقدم حشداً من الأدلة تتفق أو تلتقي عند تضمينات نظريته، بدلاً من أن يعتمد على أية دراسة بعينها ليقدم بها البرهان. وهو يفعل ذلك لسببين: (أ) فمن المستحيل تغيير المجتمعات تجريبياً بالطرق المؤدية إلى اختبار نظريته، (ب) وهو يشعر أن فرضه واسع للغاية وشامل لكل فترات التاريخ وكل البلاد.

ومن المعقول، بالتالي، أن يختبر ما يتوقع أن يثبت إذا كانت النظرية صحيحة في التاريخ الاقتصادي للأمم المختلفة. وقد فعل ماكميلاند هذا الأمر بصورة ماهرة ومقنعة. فقد أحصى، مثلاً، ورود موضوعات الإنجاز في الخطب التي قرأت في الجنازات في اليونان القديمة، ويمكننا النظر إلى مثل هذا الإحصاء على أنه قياس للبند ١ (أو البند ٣) في الشكل ب. ومن الممكن قياس البند ٤ في الشكل، على الأقل بصورة غير مباشرة، من خلال ملاحظة التغيرات على مر السنين في المسافة التي وجدت فيها أواني الزينة اليونانية بعيداً عن أثينا ـ وهي تغيرات تعكس توسع وتقلص التجارة اليونانية. وعندما بحث الارتباط بين مقياس دوافع الإنجاز والتوسع الاقـ دي على مدى فترة زمنية، ظهر نمط مثير

للاهتمام. فإن ذروة التوسع الاقتصادي تحدث بعد عدة أجيال من وصول صور الإنجاز إلى ذروتها، كما أن تدهور التوسع الاقتصادي يقع بعد فترة من سقوط صور الإنجاز. فالنمو والتدهور الاقتصادي، إذن، قد يكون سببهما التغيرات في قيم أو دوافع الشعب كما انعكس في خطب الجنازات في ذلك الوقت. ويقول ماكليلاند أن التدهور الاقتصادي قد يقع نتيجة لزيادة استخدام العبيد لتربية الأطفال خلال فترة الثراء. وربما لم يُرَبَّ الأطفال المدللون تجاه الاستقلال المبكر، ولذلك حدث تدهور في دافع الإنجاز.

وعلى الرغم من أن ماكليلاند أجرى دراسات مماثلة على العديد من الامبراطوريات التاريخية الأخرى، إلا أن معظم نتائجه العملية تأتي من الدراسات المعاصرة. وهو يظهر في دراسته للعلاقة بين البندين ١ و ٢ في الشكل ب، أن الناس في الولايات المتحدة أو أوروبا الذين يتمسكون بالخلق البروتستانتي (الذي يتضمن علاقة شخصية مع الإله والعمل على تقدم النفس واكتمال الذات) ينحون إلى تربية أطفالهم على الاستقلال المبكر. والأهم من ذلك أن ماكليلاند يظهر أنه لو ملئت مادة القراءة المدرسية للأطفال بإشارات على الكفاح للإنجاز (وهو مقياس غير مباشر لممارسات تربية الأطفال) فإن المجتمع سوف يتمتع في الجيل الثاني بزيادة أكبر في الإنتاجية الاقتصادية.

ويرتكن ماكليلاند بشدة على حجته هنا. وعلى الرغم من أن الحاجة للإنجاز في كتب الأطفال عام ١٩٥٠ لا يمكن التنبؤ بها من وضع البلاد الاقتصادى عام ١٩٢٥ . فإنه من الممكن التنبؤ بالنمو الاقتصادى (فى عام ١٩٥٠ مثلاً) من حاجة الإنجاز في كتب الأطفال عام ١٩٢٥. بل إنه من الممكن التنبؤ، إلى حد ما، بالنمو الاقتصادي من عام ١٩٥٠ إلى عام ١٩٥٨ من قياسات مشابهة (١٩٥٠) لكتب الأطفال، وذلك بصورة لا يمكن التنبؤ بها من معلومات اقتصادية بحتة. والدليل على هذا الرأي غير مباشر لأن قياس دافع الإنجاز لا يؤخذ من الأطفال أنفسهم، كما لا يؤخذ مباشرة من ممارسات تربية الأطفال التي يعتقد ماكليلاند أنها تسبق دافع الإنجاز الشخصي القوي. ومع ذلك، فسواء أكانت الأدلة مباشرة أم لا، فهي تشير إشارة قوية إلى أن

العمليات الاجتماعية النفسية (وهي الأساس الدافعي للصور المحتواة في مادة القراءة) ترتبط بصورة متسقة مع عملية اجتماعية ثقافية مهمة مثل النمو الاقتصادي. وإن نتائج ماكليلاند تتسق كذلك مع نوع المتتالية السببية المحددة في الشكل ب، وإن كانت لا تثبتها بصورة حاسمة. وكثيراً ما يجري البحث وراء إثبات حاسم للعلاقات السببية في هذا المجال من الثقافة والشخصية، ولكن نادراً ما يتم التوصل إليه. ومع ذلك، فإن لبحث ماكليلاند قيمة كبرى في الإشارة إلى أنه إذا رغب المجتمع في التوسع اقتصادياً، يجب عليه أن يقيّم مصادره البشرية من حيث دافع الإنجاز العميق والمبكر، ويجب عليه أن يعيد تنظيم حياة الأسرة وفقاً لذلك، بالإضافة إلى زيادة الفرص الاقتصادية. وباختصار، فإنه التغير الثقافي والعمليات الاجتماعية النفسية كثيراً ما يرتبطان ارتباطاً سببياً كما يوضح الشكل ب.

ويتقدم البحث باستمرار في مشاكل التغير الاقتصادي هذه [٢]. وإذا حاولنا احتواء كل المعلومات المنهجية المتاحة الآن، فيجب علينا أن نزيد كثيراً من تعقيد الرسم التخطيطي. وقد نحتاج، على وجه خاص، إلى تعقيد العلاقات الممثلة بالسهم الأول في الشكل ب عن طريق التوكيد على نتائج مثل تلك التي توصل إليها جاي سوانسون Guy Swanson التي تبين أن البروتستانتية (خلال فترة الإصلاح الديني) انتصرت في المدن والمراكز الأوروبية التي كانت السلطة فيها أقل تركزاً بحيث أتيحت فرصة التقدم لعدد أكبر من الناس [٣]. ويؤكد ماكليلاند على أنه حيثما تسمح الأبنية التنافسية المفتوحة بمكافأة الاعتماد على النفس، فإن دافع الإنجاز يتشجع. وتحدث مستويات أعلى من دافع الإنجاز في روسيا والصين حيث يعتقدون (على الأقل في أوقات الإصلاح الثوري) أن أنظمتهم أفضل من الأنظمة الأخرى من حيث أنها بدأت الإصلاح الإيديولوجي للشيوعية العالمية [٤]. وتظهر بلدان مثل بولندا وبلغاريا حاجة

---

(٢) D. C. McClelland, Motivational Trends in Society (New York: General Learning Corp., 1971).

(٣) G. E. Swanson, Religion and Regime (Ann Arbor: University of Michigan Press, 1967).

(٤) McClelland, Motivational Trends in Society, P.16.

منخفضة للإنجاز (في كتب الأطفال)، وذلك جزئياً لأنهم أخذوا إيديولوجيتهم من الخارج بدلاً من تكوينها بأنفسهم.

وقد أدخل ماكليلاند أيضاً دوافع إضافية في الصورة. فقد أظهرت كتب الأطفال في ٩٢٪ من الأنظمة الفاشية (مثل أنظمة هتلر وفرانكو وستالين) مستوى عالياً من الحاجة الى القوة ومستوى منخفضاً من الحاجة إلى الانتهاء. وأظهرت نسبة ١٨٪ فقط من الأنظمة الديمقراطية مثل هذا النمط. وتهتم الأبحاث الآن ببيان الارتفاع والهبوط في هذه المستويات المتنوعة للواقعية الوطنية. وقد وصلت الولايات المتحدة، مثلاً، إلى الذروة في مستوى الإنجاز عام ١٨٩٠ (وأعقب ذلك تدهور بطيء وتدريجي حتى عام ١٩٥٠)، ثم وصلت إلى الذروة في الحاجة إلى القوة حوالى عام ١٩١٠، بينما وصل الحاجة إلى الانتهاء إلى ذروته عام ١٩٣٠. ويبدو أن هذه المتابعة تحدث بصورة أكثر من غيرها في تاريخ الأمم. وسرعان ما سنستطيع أن نوسع الشكل ب ليشمل تذبذب هذه الدوافع المتنوعة وغيرها مما قد يكتشف.

الشخصية والنماذج الثقافية المعبرة:

جذبت الأساليب التي يتبعها الناس في الألعاب والتسلية اهتمام كل من علماء الأنتروبولوجيا وعلماء النفس الاجتماعيين منذ فترة طويلة. والألعاب جزء من ثقافة الناس وأسلوب حياتهم العام؛ ومع ذلك، فهي تجذب في نفس الوقت الكثير من التدخل الفردي التلقائي. ولذلك يجب أن تمدنا الدراسة الدقيقة للألعاب ببعض الاستبصارات في كل من الناس وثقافتهم، وقد بدأت بعض هذه الاستبصارات في الظهور من البحث المنهجي التعاوني الذي أجراه جون روبرتس John Roberts عالم الأنتروبولوجيا مع عالم النفس بريان سوتون سميث Brian Sultan-Smith[٥]. Sutton

(٥) See J. M. Roberts and B. Sutton-Smith, «Child Training and Game Involvement», Ethnology 1, no. 2 (April 1962).



شكل (١٣)

يعتقد هذان الباحثان أن الألعاب تمثل نماذج لنواح هامة من الثقافة، وهي في نفس الوقت تعبر عن حاجات الناس الذين يختارون أن يلعبوها. إن الألعاب، وكذلك القصص الشعبية والموسيقى - بمعنى أكثر بعداً - هي حالة مهمة داخل فئة أكبر من النماذج التعبيرية. وللألعاب أيضاً وظيفتان بجانب أنها تخلص من الملل. فهي تمثل طريقة لتعليم الناس (ولا سيما الصغار) بعض الطرق للقيام بالأشياء المهمة؛ وهي تقدم كذلك نوعاً من العلاج، حيث أنها تسمح للشخص الواقع في نوع ما من الصراع الثقافي أن يعيش لفترة في عالم خيالي أسهل تتجنب النماذج التعبيرية فيه ذلك العالم الحقيقي الذي يزعجه.

ويطرح روبرتس وسوتون سميث نظرات ثاقبة ومثيرة عندما يحددان أي الألعاب تعلم الناس، وأيها تهدىء من مشاعر الصراع. ووجد روبرتس أن

هناك ثلاثة أنواع مهمة من الألعاب، يقدم كل منها نماذج لنشاطات مختلفة، ويزود اللاعبين بفرصة لممارسة أساليب مختلفة أو اتجاهات تجاه المنافسة.

١ ـ ألعاب المهارة الجسدية ـ التي تقوم على أساس نموذج التسابق بالأقدام لنشاطات ثقافية معينة مثل مطاردة خروف هارب أو الهروب من رجل الشرطة ـ وهي تسمح بتجربة اتجاه الأمل في النجاح من خلال ممارسة السرعة والقوة.

٢ ـ ألعاب إستراتيجية مثل البوكر أو المونوبـولي وهي تسير عـلى نموذج نشاطات السوق والإدارة، وتمنح فرصة تجربة اتجاه الأمل في النجاح من خلال ممارسة اتخاذ القرارات الذكية.

٣ ـ ألعاب الحظ مثل الروليت أو البنجو، وهي تمنح الأمل في النجاح من خلال الحظ.

وأمثلة القصص الشعبية المتضمنة لهذه النماذج التعبيرية هي: (١) قصص هرقل بالنسبة للمهارة الجسدية، (٢) حكاية أيوب عن «الغراب الذكي» بالنسبة للإستراتيجية و (٣) حكاية سندريلا بالنسبة للحظ.

ويمكن أن نضع تخطيطاً للافتراض السببي لكل من روبـرتس وسوتـون سميث في شكل بياني يربط المستوى الاجتماعي الثقافي بالمستوى الاجتماعي النفسي، كما هو مبين في الشكل ج.

المستوى الاجتماعي الثقافي	١) مشاكل الحفاظ على الثقافة ↙	٤) اختراع وانتقاء ألعاب الاستراتيجية والحظ و/ أو المهارة الجسدية ↑	٥) أ. إضفاء الطابع الثقافي والتعلم غير المباشر أو المحبذ للطرق الثقافية ↖
المستوى الاجتماعي النفسي	٢) ممارسات التنشئة الاجتماعية (في أي سن) ←	٣) الصراع حول المسئولية، والإنجاز، والاتجاهات أو الأساليب التنافسية الناجمة عنه	↙ ٥) أو الإدمان على النماذج (الصراع غير المحلول)

شكل (ج)

ويصعب جداً اختبار النظرية التي يقوم عليها الشكل ج مثلما هي الحال بالنسبة لنظرية ماكليلاند. ومع ذلك، فقد اختبر روبرتس وسوتون سميث بصورة منهجية تلك التضمينات التي يمثلها كل سهم في الشكل. فلننظر في بعض اختباراتهم.

تعلق أحد أول الاختبارات بالعلاقة العامة في الشكل بين البند ١ والبند ٤. وكان الافتراض هو أن الألعاب التي تُلعب فعلاً في ثقافة ما تقدم نماذج لبعض جوانب مشاكل الحفاظ على المجتمع ككل. وكانت النتائج متسقة. فعلى الرغم من أن العاب الإستراتيجية توجد في المجتمعات البدائية المعقدة؛ إلا أنها تنحو إلى الغياب في المجتمعات البدائية المفتقرة إلى التماسك السياسي والطبقات الاجتماعية. ويشير هذا الاختلاف إلى أن ألعاب الإستراتيجية تتصل بمشاكل السيطرة على الأنظمة الاجتماعية المعقدة. وتتصل ألعاب الحظ باعتقاد الثقافة فيما هو وراء الطبيعة. وعلى الرغم من أن العاب الحظ تنحو إلى الغياب في المجتمعات التي تنظر إلى الآلهة والأرواح على أنها شريرة بوجه عام، إلا أنها توجد حيث يسود الاعتقاد بأنها خيرة أكثر من نصف الوقت. ويبدو أن ألعاب المهارة الجسدية بدورها تتصل بالعوامل البيئية المعقدة التي تؤدي إلى مستوى عام أعلى من النشاط مما يجعلها تقع بأعداد كبيرة في المناخات المعتدلة أكثر منها في المناطق المدارية (الإستوائية).

وتشير النظرية المبينة في الشكل ج إلى أن إنتقاء أو ابتداع الألعاب على المستوى الاجتماعي الثقافي يحدث بسبب وجود أو غياب صراعات نفسية معينة تنجم عن ممارسات التنشئة الاجتماعية. وهنا يتمكن روبرتس وسوتون سميث من اختبار التضمينات غير المباشرة للنظرية من الناحيتين عبر الثقافية (حيث تكون مجتمعات بأسرها هي وحدات التحليل) وداخل الثقافات (حيث يكون الأفراد أو التجمعات القائمة على أساس الجنس هي وحدات التحليل) وتتدعم قوة نظريتهم بالنتائج التالية التي تربط بين البندين ٣ - ٤ في الشكل ج .

١ - إن إنتقاء أو ابتداع ألعاب الإستراتيجية يتصل بالضغط العامل على إيجاد الطاعة في عملية التنشئة الاجتماعية، وربما بالصراع حول هذه الطاعة.

٢ ـ ترتبط ألعاب الحظ بالتدريب على المسؤولية .

٣ ـ تنشأ ألعاب المهارة الجسدية أو تفضل حيثما تكون الضغوط نحو الإنجاز عالية .

ومما يجدر بالملاحظة أيضاً من وجهة نظر عبر ثقافية أنه حيثما توجد أنواع عديدة من الألعاب في المجتمع يوجد قلق بشأن الأداء الإنجازي . وباختصار، فإن «ثقافة الألعاب» تمنح الأفراد فرصاً للتخفيف من القلق بشأن سلوكهم الإنجازي (لأن الربح أو الخسارة في اللعبة ليس له أي ناتج غير تخفيض القلق)، بينما تعمل في نفس الوقت على تدريب اللاعبين على عمليات التنافس نفسها .

ولا يمكننا إلا أن نمر مروراً عابراً على النتائج الثمينة التي جمعت حول النظرية الكامنة خلف الشكل ج . وقد أبلغ روبرتس وسوتون سميث، مثلاً، عن دراسة حول أفضلية الألعاب لدى عدد كبير من الأولاد الأمريكيين بالمقارنة مع البنات . وتظهر أدلة كثيرة من مصادر عبر ثقافية ومصادر أمريكية أن الأولاد يمنحون تدريبات إنجازية أعلى، بينما تعطى البنات تدريبات أكثر على الطاعة والمسؤولية . وتظهر البنات الأمريكيات (منذ عدة سنوات على الأقل) تفضيلاً أكثر لألعاب الإستراتيجية (مثل «لدي سر» أو «عشرون سؤالاً») ولألعاب الحظ (مثل «بنجو» و«أدر الزجاجة»)، بينما يفضل الأولاد ألعاب المهارة الجسدية (مثل رمي الكرات الخشبية «البولينغ» وحدوات الحصان، والسباق) أو الألعاب التي تتضمن كلاً من المهارة الجسدية والإستراتيجية (البلي، والمصارعة، وكرة القدم) .

ويمثل الجزء الأخير من الأسهم في الشكل ج آثار القيام بهذه الألعاب على الناس . فقد يكون للألعاب الأثر المعتاد لتعليم اللاعبين نشاطات وقواعد المجتمع تحت ظروف أو مستوى فكري وعاطفي مُحيد أو مخفض (أنظر البند ٥ أ)، أو قد يكون لها أثر الإدمان عليها عند بعض اللاعبين، ربما بسبب الصراعات النفسية القوية للغاية-التي دخلوا اللعبة بها (أنظر البند ٥ ب) .وقد بدأ البحث فقط في هذا الجانب الأخير من النظرية، لكن الدراسات الأولية تشير إلى احتمال أن يكون طلبة الجامعة الذين أدمنوا

ألعاب الاستراتيجية مثل البوكر (حتى إلى درجة اللعب لمدة تصل إلى أربعين ساعة في الأسبوع) واقعين تحت مجموعة قوية جداً من الصراعات بصدد أماكنهم في النظام الاجتماعي.

ونلاحظ أن نظرية روبرتس عن النماذج لا تقتصر على الألعاب. ومن بين المجالات العديدة التي بحثت من خلال هذا المدخل الموسع نجد الموسيقى التي ينظر إليها روبرتس باعتبارها نموذجاً ثقافياً تعبيرياً للكلام، أو ربما للتفاعل الاجتماعي عموماً. ولذلك، فانه حسب منطق نظريته، فقد نعتبر أن الأفراد الذين نُشِّئوا اجتماعياً بحيث يصلون إلى حالة من الصراع حول الكلام، أو، على وجه أعم، هؤلاء الذين يتعرقلون في مسألة إرسال (أو استقبال) الانفعالات والتقييمات قد يكونون الأكثر تعرضاً للاستماع بعمق إلى الموسيقى. وتعطي أنواع الموسيقى المتنوعة (بأدوارها، وأصواتها، وآلاتها) هؤلاء الأفراد نموذجاً للكلام والتفاعل يسير بطريقة قابلة للتنبؤ ومقبولة ويمكن إيقافه أو تشغيله حسب الرغبة. وقد بدأ كل من روبرتس وسيسيليا ردجواي Cecilia Ridgeway البحث في هذا الاعتبار باظهار أن الناس الذين يعانون من صراع شخصي حول الكلام والتعبير الانفعالي يستمعون إلى الموسيقى بصورة أكثر تكراراً، كما يكونون أكثر استغراقاً في الاستماع من الناس الذين لا يعانون من صراع [٦]. وبدأت ردجواي سلسلة من التجارب المعملية في جامعة كورنل من شأنها أن تزيد في توضيح العلاقة بين الموسيقى والصراع الشخصي. ويتصل بهذه الدراسة البحث المثمر عبر الثقافي الذي أجراه الآن لوماكس Alan Lomax حول أساليب الأغاني الشعبية [٧]. وبالإضافة إلى ذلك، فقد أظهر بحث بربارا إيريس Barbara Ayres أن النسبة المئوية لأغاني المجتمع المنظومة «بإيقاع منتظم» (أي التي تقع فيها النغمات على فترات منتظمة التباعد طوال الأغنية مثلما

(٦) J. M. Roberts and C. Ridgeway, «Musical Involvement and Talking», Anthropological Linguistics 2, no. 8 (November 1969): 223-46.

(٧) A. Lomax, Folk Song Style and Culture, American Association for the Advancement of Science Publication 88 (Washington, D. C.: AAAS, 1968).

يحدث في نمط ٢/٤ أو ٤/٤ أو ٦/٨ من المرات) تتصل بصورة إيجابية بالكثرة التي تحمل بها الأمهات أطفالهن في هذه المجتمعات [٨]. وربما كان للموسيقى ارتباطات أعمق مما نتصور بعد بآثار عملية التنشئة الاجتماعية.

ولنظرية النماذج هذه الكثير من النتائج لم يدرس العديد منها بعد. ومع ذلك، فهناك أدلة كافية للإشارة بأن النظرية التي تربط بين المجالين الاجتماعي الثقافي والاجتماعي النفسي طبقاً للعلاقات المبينة في الشكل ج تعتبر طريقة مثمرة في التفكير حول علاقة علم النفس الاجتماعي بالعمليات الاجتماعية والثقافية الأكبر.

مصادر أخرى للشخصية والثقافة:

على الرغم من أن مناقشتنا للعلاقة بين علم النفس الاجتماعي وبين النمو الاقتصادي والنماذج الثقافية كانت موجزة، إلا أنها تقدم بعض التعقيدات السببية التي تنشأ من السؤال الكبير الذي سألناه في بداية هذا الفصل. ومع ذلك، فلا يجب أن نشعر بأن كل العلماء السلوكيين يفكرون بطريقة تؤمن بتداخل العلوم، وهي ما ركزنا عليها هنا. فما زال العديد من العوامل المحددة للسلوك الاجتماعي يدرس بطريقة مثمرة من منظور علم واحد. وربما كان من المفيد دائماً دراسة العمليات الاجتماعية النفسية بمفردها، كما يشهد على ذلك معظم هذا الكتاب.

ولا يجب الاعتقاد بأن بحوث روبرتس وماكليلاند تغطي كل المصادر الممكنة للشخصية أو للثقافة. ولكي نبدد أي وهم مثل هذا، فلننظر بإيجاز في ثلاث دراسات تظهر الأهمية المحتملة لكل من (أ) المناخ كمصدر للثقافة وللشخصية، و(ب) المعتقدات الدينية كمسببات لتربية الشخصية، و(ج) العوامل الشخصية في تحديد بناء جماعات العمل.

---

(٨) B. C. Ayres, «Effects of Infant Carrying Practices on Rhythm in Music» mimeographed (University of Massachusetts at Boston, 1971); see also her work in Lomax, Folk Song Style and Culture.

أظهر جون و. م. هوايتنج John W.M. Whiting، وهو عالم سلوكي من هارفارد ـ بالاعتماد على أدلة عبر ثقافية ـ أن مراسم الختان للأولاد تتصل بالوقائع الثقافية الآتية، وربما كانت مرتبطة بها سببياً:

(أ) نوم الرضيع مع الأم بمفردهما (فالطفل ينام مع أمه لعدة سنوات إلى أن يعده طفل آخر أو الأب).

(ب) تحريم الجنس لمدة طويلة بعد الولادة (يحظر الاتصال الجنسي بين الوالدين لبعض الوقت عقب الولادة).

(ج) الإقامة بالقرب من أسرة الرجل (حيث يقيم الأزواج الجدد بالقرب من عائلة الزوج)[٩]. وركز هوايتنج على احتمال أن تكون مراسم الختان وسيلة لكسر الرابطة الانفصالية القوية من توحّد الأولاد مع أمهاتهم، وهي الرابطة التي تنشأ نتيجة للاهتمام الفائق والمتفرد الموجه للأولاد والذي يجعل الولد حائراً بصدد ذاتيته الجنسية.

ويظهر هوايتنج بالأدلة التجريبية أن الإقامة بقرب أسرة الزوج توجد غالباً في المجتمعات التي تمارس تعدد الزوجات، وغالباً أيضاً ما يوجد التحريم الجنسي لفترة مطولة بعد الولادة في هذه المجتمعات التي تسمح بتعدد الزوجات. ويرتبط التحريم الجنسي بدوره ـ وهو ارتباط سببي عند هوايتنج ـ بنقص البروتين في طعام الإقليم (وهو عادة في المناخ الاستوائي). فحينما تكون لبن الأم هو المصدر الرئيسي للبروتين بالنسبة للرضيع، يتحتم على الأم تجنب الحمل لكي يبقى لبنها غنياً بالبروتين. وبالتالي، فإن التحريم الجنسي يساعد الطفل حديث الولادة على الهروب من مرض كواشيوركور، وهو مرض نقص البروتين الذي يسود بصورة مأساوية في هذه المناطق الحارة والرطبة.

وتسير المتتالية السببية على النحو التالي: يمارس التحريم الجنسي لفترة مطولة بعد الولادة بسبب التغذية الناقصة في البروتين، وذلك لكي يحمي

(٩) J. W. M. Whiting, «Effects of Climate Upon Certain Cultural Practices» in Explorations in Cultural Anthropology, ed. Ward Goodenough (New York: McGraw-Hill, 1964), pp. 511-44.

الرضيع من النقص الغذائي الذي قد ينجم إذا حملت الأم مرة أخرى. ولأن هذا التحريم يدفع الرجال للبحث عن نساء أخريات، ينشأ تعدد الزوجات. ويؤدي تعدد الزوجات بدوره إلى أنماط الإقامة بالقرب من عائلة الزوج، لأن الأقارب المحيطين بالزوجات يساعدونه في السيطرة عليهن.

وأخيراً، يظهر هوايتنج بالأدلة التجريبية أن نوم الرضيع مع الأم بمفردهما ينحو إلى الوقوع حيثما تشجع درجات حرارة الصيف العالية كلاً من الأب والأم على النوم بمفردهما. وبمعنى آخر فإن ظواهر ثقافية أساسية متعددة ـ محرمات جنسية، أنماط إقامة، ترتيبات للنوم، تعدد الزوجات، مراسم الختان ـ قد يتضح أنها جميعاً، وإن جزئياً على الأقل، أنواع من التوافق بناءً على بعض الظروف المناخية والغذائية الأساسية.

ويجب ملاحظة أن فرانك يونج Frank Young قد هب للدفاع تجريبياً ونظرياً عن أولئك الذين يرغبون في دراسة القضايا الاجتماعية الثقافية فقط. وقد اعتبر فرانك أن البناء العميق للتعصب الذكرى فى بعض الثقافات هو مجرد أثر ثقافى فى لعوامل أكثر اساسية[١٠]. وهو أمر أدى إلى نزاع مثمر ومثير مع هوايتنج بشأن العديد من هذه العلاقات. وهذه المناقشة مثل طيب للطبيعة المثمرة للخلاف العلمى.

وفي تناقض هائل مع المناخ كعامل في السببية الثقافية، لندرس الإمكانات السببية للأفكار. فلا يجب أن نقلل من قوة الأفكار كأسباب لكل من الشخصية والثقافة. ويمكن أن نجد، مثلاً، في دراسة قام بها ويليام لامبرت William Lambert ولاي ترياندیس Leugh Triandis ومارجري ولف Margery Wolf حول متعلقات المعتقدات بأن المخلوقات الخارقة للطبيعة خيرة

(١٠) F. W. Young, «The Function of Male Intiation Ceremonies: A Crosscultural Test of an Alternative Hypothesis», American Journal of Sociology 57, no. 4 (January 1962): 379-91. In the same issue, see following «Comment», by J. W. M. Whiting (pp. 391-94) and «Rejoinder», by F. W. Young (pp. 394-96).

أو شريرة[١١]. وتظهر الدراسة بأنه في المجتمعات التي تنظر إلى الآلهة على أنها شريرة في الأغلب ـ تسبب المتاعب، والكوارث، والمرض، والموت ـ يمكن النظر بصورة معقولة إلى معظم هذه المعتقدات الدينية الثقافية على أنها إنعكاسات للمعاملة العادية التي يتعرض لها العضو في هذا المجتمع خلال التنشئة الاجتماعية المبكرة. فالأطفال، مثلاً، في هذه المجتمعات يتعرضون لتجارب مؤلمة على أيدي والديهم اللذين هم، من ناحية أخرى، يحبانهم، وذلك بصورة أكثر مما يتعرض له الأطفال في المجتمعات التي ينظر فيها إلى الآلهة على أنها طيبة في الأغلب. كما أن الآباء في هذه المجتمعات الأولى يلجأون بصورة أكثر عموماً إلى العقاب في تربية الأطفال.

ومع ذلك، فهناك جانب من القصة لا يسهل فهمه. فالآباء الذين يلجأون عادة للعقاب يبذلون أقصى ما في وسعهم لمكافأة أبنائهم على السلوك المستقل المعتمد على النفس. ويبدو أن أبسط تفسير لهذا اللغز هو أن هؤلاء الآباء وقد تشربوا بالفكرة القائلة أن العالم فخ تكون فيه حتى الأرواح شريرة، فإنهم يبذلون أقصى ما في وسعهم لمكافأة أبنائهم على السلوك المستقل المعتمد على النفس الذي يعدهم للعيش في عالم قاس.

وباختصار، فإنه على الرغم من أن تجارب الألم والعقاب في الطفولة تبدو مفسرة لتوقع كل من الوالدين والأبناء حدوث الأذى من الآلهة القوية، إلا أننا نستطيع تقديم أفضل تفسير لسلوك الوالدين في مكافأة الاستقلال والاعتماد على النفس بإرجاعه إلى معتقداتهم الدينية. ولم تكتشف ملامح مناخية أو جغرافية بارزة بصورة ظاهرة لتفسر سبب مكافأة الأطفال على هذين السلوكين المعينين. وتصطبغ المعتقدات الدينية بممارسات التنشئة الاجتماعية، كما أن المعتقدات الدينية بدورها تحدد بعض ممارسات تربية الأطفال، ويساعد هذا النمط الثقافي على تحديد الشخصية. هكذا يسير التفسير، ويجب أن يوضع الشكل أ في صورة أكثر تعقيداً لكي يتسع لهذا التفسير.

(١١) W. W. Lambert, L. M. Triandis, and M. Wolf, «Some Correlates of Beliefs in the Malevolence and Benevolence of Supernatural Beings: A Cross-societal Study», Journal of Abnormal and Social Psychology 58, no. 2 (1959).

ويعتقد جويل أرونوف Joel Aronoff أن الخطوط العامة الأساسية للأشكال أ و ب و ج مغرقة كلها في التبسيط ولا تعطى الأولوية الكافية للأحداث النفسية ـ مثل تلك الواقعة تحت الخط في الشكل أ. وهو يقدم عرضاً مثيراً للاهتمام لتاريخ التغيرات في جماعات قطع قصب السكر في جزيرة من جزر الهند الغربية[١٢]. وتظهر بياناته (ونحن هنا نبسطها إلى درجة كبيرة) أن جماعات العمل لقاطعي قصب السكر تغيرت على مدى عدة سنوات قليلة من بناء تسلطي يقوم على خوف العمال من رئيسهم القوي والمسيطر إلى بناء ديمقراطي كان رئيس العمال فيه أضعف وكان كل عامل يتلقى الأجر عما يسهم به. وحدث هذا التغير باتجاه بناء ديمقراطي جزئياً لأن تغيراً في العاملين أدى إلى وجود نمط جديد من الأشخاص. فقاطع قصب السكر النموذجي الذي كان معلقاً بحاجته إلى الأمن الاجتماعي والاقتصادي أصبح الآن شخصاً نشأت لديه دوافع «أعلى» (حسب تنظيم ماسلو Maslow الهرمي)، مثل الحاجة إلى تقدير الذات. وكان هناك عدد أقل من النوعية الموجَّهة للبحث عن الأمان لأن ظروف التنشئة الاجتماعية تحسنت إلى درجة أن قاطعي قصب السكر كانوا يتمتعون بأحوال أسرية وعلاقات اجتماعية مستقرة. وكان الآباء والأمهات يبقون في البيت بدلاً من الذهاب إلى جزر أخرى بحثاً عن وظائف. وأنقذت الرعاية الصحية حياة الإخوة وحتى الراشدين. وعموماً، فمع تناقص مخاوف الأسرة من الكوارث الشخصية، تمكن كاسبو الأجر من تجاوز الخوف على الأمن النفسي إلى اعتبارات تقدير الذات.

وفرضت هذه الزيادة في تقدير العمال للنفس تغيراً في بناء جماعة العمل نفسها مما يجعل في الإمكان التعبير عن هذه الحاجة النفسية الجديدة وإشباعها. ويريد أرونوف تغيير أشكالنا التخطيطية لكي يعترف بأن العوامل النفسية التي تبدأ عملية التغير الاجتماعي هي على قدم المساواة مع العوامل الاجتماعية الثقافية (بما فيها المحددات البيئية المعينة). ففي هذه الصورة، إذن، يوجد

---

(١٢) J. Aronoff, Psychological Needs and Cultural Systems (New York: Van Nostrand Reinhold, 1967).

تبادل بين العوامل الاجتماعية الثقافية والعوامل النفسية، وتخرج من هذا التبادل شخصيات جديدة وأبنية اجتماعية جديدة. وفي إطار مصطلحات الشكل أ، فإن أرونوف يريد منا تمثيل العملية بأسهم متبادلة بين العمليات الواقعة فوق الخط وتحته. ونحن نتطلع إلى النتائج الأخرى لبحث أرونوف عندما يأخذ المشكلة إلى المعمل (كما فعل) ثم يعيدها مرة أخرى إلى المجال. وربما كان يكتشف، فعلاً، بعض الظروف الاجتماعية والنفسية الضرورية لنشأة الأبنية الديمقراطية والمحافظة عليها.

ويتجه أرونوف وريد جواي إلى التجارب لكي يفهما بصورة أدق بعض المتتاليات السببية الداخلة في هذه النظريات الكبرى، وذلك مثلما ينتقل روبرتس وهوايتنج من الدراسة عبر الثقافية إلى الدراسة داخل الثقافة الواحدة لكي يقوما بضبط الأبنية الثقافية المختلفة بحيث يتأكد من أن عمليات معينة هي بالفعل عمليات اجتماعية نفسية. ولا بد من ذكر إستراتيجيتين إضافيتين لهما أهمية كبيرة.

يعتقد راءول نارول Raoul Naroll، وهو عالم أنتروبولوجيا في جامعة ولاية نيويورك بمدينة بفالو، أنه يجب علينا إيجاد مقاييس عبر ثقافية متكررة لكي نفهم المبادىء السببية على المستوى الكبير. وهو يشير إلى أن هناك علاقة عبر ثقافية قوية بين تعقيد الحضارة وبين قيودها على الجنس قبل الزواج[١٣]. وإذا بسطنا كلامه إلى درجة كبيرة، فيمكن القول بأن هناك ثلاث نظريات حول الأثر السببي للسلوك الجنسي. وتشير إحدى النظريات، والتي تستخدم مدخلاً اجتماعياً ثقافياً، إلى أن نشأة الحضارة تسبب تغيرات اجتماعية بنائية تؤدي إلى قيود جنسية (وخاصة بالنسبة للإناث) بحيث يمكن التحكم في الملكية بالتحكم

---

(١٣) R. Naroll, «Causal Analysis of Holocultural Survey Data», mimeographed (prepared for the 1971 meeting of the American Psychological Association).
J. Goody, I. Barrie, and N. Tahany, «Causal Inferences Concerning Inheritance and Property», Human Relations 24, no. 4 (August 1971): 295 - 314.

في الإناث[١٤]. وترى نظرية أخرى أن العامل السببي هو القيود على الجنس قبل الزواج، وهو الذي يزيد من القدرة الإبداعية التي تؤدي بدورها إلى نهضة حضارية[١٥]. وتنظر النظرية الثالثة إلى القيود على الجنس قبل الزواج على أنها عامل مسهم أكثر تحديداً في نشأة الدول الكبرى[١٦]. ويقترح نارول أنه إذا استطعنا الحصول على أدلة متكررة على أن الثقافات التي توجد بها قيود على الجنس قبل الزواج قد أصبحت فيما بعد أكثر تعقيداً، فإننا يمكن أن نبدأ عندئذ في تبين أي العوامل هو الأكثر احتمالاً في أن يكون العامل السببي.

وقد يتفق هاري ترياندِيس Harry Triandis بالتأكيد مع اقتراح نارول على الرغم من أن إسهامه الخاص (وقد رأينا نموذجاً له في الفصل الثالث) كان يتمثل في الاعتراف بأن معظم الأنظمة الاجتماعية الثقافية يمكن أن تنعكس في أفكار وقيم وتوقعات أفرادها. وقد أطلق (ومعه آخرون) إسم الثقافة الذاتية على هذه الصفات، وأوجد العديد من المؤشرات الاجتماعية النفسية لقياس هذه الأبنية كما يراها الأفراد الداخلون فيها[١٧]. وقد يعمل هذا المدخل الذي يربط الأحداث الاجتماعية الثقافية الأكبر مباشرة بالأفراد (والجماعات) على خدمة كل العلوم السلوكية (علم الاجتماع، والأنثروبولوجيا، وعلم النفس، وعلم النفس الاجتماعي)، وذلك بالكشف عن الألغاز المهمة في هذا الميدان العام الذي ينظر فيه إلى الشخصية على أنها سبب ونتيجة للمجتمع والثقافة.

لكن هذه المناهج والرؤى الجديدة تخرج الآن فقط من عصر كان ينظر فيه عموماً إلى هذه العلاقات (وما زال ينظر إليها) على أنها تشبه مسألة ما إذا كانت الدجاجة أم البيضة هي التي أتت أولاً. وفي السنوات القادمة قد نصل إلى

---

(١٤) J. Goody, I. Barrie, and N. Tahany, «Causal Inferences Concerning Inheritance and Property», Human Relation 24, no 4 (August 1971): 295-314.

(١٥) J. Unwin, Sex and Culture (London: Oxford University Press, 1934).

(١٦) Y. Cohen, «Ends and Means in Political Control: State Organization and the Punishment of Adultery, Incest, and the Violation of Celibacy», American Anthropologist 71 (1969): 658-87.

(١٧) H. Triandis et al. The Analysis of Subjective Culture, New York: Hohn Wiley, 1971.

صورة سببية متفق عليها عموماً، وربما لا نصل إلى هذه الصورة. لكن قلق البحث ودقة المشاكل ليسا بالشيء الجديد. فهما يظهران جيداً في هذه الفقرة القلقة أيضاً، ولكن المملوءة أملاً، والتي كتبها كونفشيوس Confucius حوالى عام ٥٠٠ قبل الميلاد.

> كان القدماء الراغبون في إعطاء المثل على أعلى الفضائل في طول الإمبراطورية وعرضها يعمدون أولاً إلى حسن ترتيب إقطاعاتهم. وكانوا إذ يرغبون في حسن ترتيب إقطاعاتهم، ينظمون أولاً شؤون أسرهم. وفي رغبتهم لتنظيم شؤون أسرهم، كانوا يهذبون أولاً من أنفسهم. ولرغبتهم في تهذيب أنفسهم، كانوا يقوّمون قلوبهم أولاً. وفي رغبتهم لتقويم قلوبهم، كانوا يسعون أولاً إلى أن يكونوا مخلصين في أفكارهم. وفي رغبتهم للإخلاص في الأفكار، كانوا يمدون معرفتهم أولاً إلى أقصى ما تصل إليه. وكان هذا الامتداد للمعرفة يكمن في دراسة الأشياء. ومع دراسة الأشياء تكتمل معرفتهم. ومع اكتمال معرفتهم تخلص أفكارهم. ومع خلوص أفكارهم تستقيم قلوبهم. ومع إستقامة قلوبهم تتهذب نفوسهم. ومع تهذيب أنفسهم تنتظم شؤون أسرهم. ومع انتظام شؤون أسرهم تصلح أحوال إقطاعاتهم. ومع صلاح أحوال إقطاعاتهم يحل السلام والسعادة على الإمبراطورية جميعها.

قراءات مختارة

الفصل الأول:

ALLPORT, G. W. The historical background of modern social psychology. In The handbook of social psychology, vol. I, ed. G. Lindzey and E. Aronson. 2d ed. Reading, Mass.: Addison-Wesley, 1968.

BURNHAM, J. C. Historical background for the study of personality. In Handbook of personality theory and research, ed. ed. E. F. Borgatta and W. W. Lambert. Chicago: Rand McNally, 1968.

HOLLANDER, E. P., and HUNT, R. G., Classic contributions to social psychology. New York: Oxford University Press, 1972.

LAZARUS, R. S. Personality. 2d ed. Englewood Cliffs, N.J.: Prentice-Hall, 1971.

الفصل الثاني:

GOSLIN, D. A., Handbook of socialization theory and research. Chicago: Rand McNally, 1969.

LAMBERT, W. W., and WEISBROD, R. Comparative perspectives on social psychology. Boston: Little, Brown, 1971.

SEARS, R. R., RAU, L., and ALPERT, R. Identification and child rearing. Stanford, Calif.: Stanford University Press, 1965.

WHITING, B., ed. Sic cultures: Studies of child rearing. New York: John Wiley, 1963.

ZIGLER, E., and CHILD, I. L. Socialization. In The handbook of social psychology, vol. 3, ed. G. Lindzey and E. Aronson. 2d ed. Reading, Mass: Addison-Wesley, 1968.

ZIGLER, E., CHILD, I. L. Socialization. In The handbook of social psychology, vol. 3, ed. G. Lindzey and E. Aronson. 2d ed. Reading, Mass.: Addison-Wesley, 1968.

الفصل الثالث:

COLE, M.; GAY, J.; GLICK, J. A.; and SHARP, D. W. The cultural context of learning and thinking. New York: Basic Books, 1971.

HASTORF, A. H.; SCHNEIDER, D. J.; and POLEFKA, J. Person perception. Reading, Mass.: Addison-Wesley, 1970.

HOCHBERG, J. E. Perception. Englewood Cliffs, N.J.: Prentice-Hall, 1964. (Revised edition in preparation.)

KELLEY, H. H. Attribution in social interaction. New York: General Learning Corp., 1971.

TRIANDIS, H. The analysis of subjective culture. New York: John Wiley, 1972.

الفصل الرابع:

BROWN, R. Models of attitude change. In New directions in psychology, ed. R. Brown et al. New York: Holt, Rinehart and Winston, 1962.

CAMPBELL, D. Social attitudes and other behavioral dispositions. In Psychology, a study of a science, vol. 6, ed. S. Koch. New York McGraw-Hill, 1963.

EDWARDS, A. L. Techniques of attitude scale construction. New York: Appleton-Century-Crofts, 1957.

FISHBEIN, M., ED. Readings in attitude theory and measurement. New York: John Wiley, 1967.

MC GUIRE, W. The nature of attitudes and attitude change. In Handbook of Social Psychology, ed. G. Lindzey and E. Aronson. 2d ed. Reading, Mass.: Addison-Wesley, 1969.

TRIANDIS, H. Attitude and attitude change. New York: John Wiley, 1971.

ZAJONC, R. B. Cognitive theories in social psychology. In Handbook of Social Psychology, vol. 1, ed. G. Lindzey and E. Aronson. 2d. Reading, Mass.: Addison- Wesley, 1969.

الفصل الخامس:

BALES, R. F. Personality and interpersonal behavior. New York: Holt, Rinehart and Winston, 1970.

HEIDER, F. The psychology of interpersonal relations. New York: John Wiley, 1958.

KELLEY, H. H., and THIBAUT, J. W. Group problem solving. In Handbook of Social Psychology, vol. 4, ed. G. Lindzey and E. Aronson. 2d ed. Reading, Mass.: Addison-Wesley, 1969.

NEWCOMB, T. M. The acquaintance process. New York: Holt, Rinehart and Winston, 1961.

THIBAUT, J., and KELLEY, H. The social psychology of groups. New York: John Wiley, 1959.

SKINNER, B. F. Science and human behavior. New York: Macmillan, 1953.

الفصل السادس:

ASCH, S. E. Social Psychology. Englewood Cliffs, N.J.: Prentice-Hall, 1952.

FIEDLER, F. Leadership. New York: General Learning Corp., 1971.

JONES, E. E., AND GERARD, H. B. Foundations of social psychology. New York: John Wiley, 1967. (Revised edition in preparation.)

KIESLER, C. A., and KIESLER, S. B. Conformity. Reading, Mass.: Addison-Wesley, 1969.

SHERIF, M., and SHERIF, CAROLYN W. Social psychology. New York: Harper and Row, 1969.

WALKER, E. L., and HEYNS, R. W. An anatomy for conformity. Englewood Cliffs, N.J.: Prentice-Hall, 1962.

WEICK, K. E. The social psychology of organizing. Reading, Mass.: addison-Wesley, 1969.

الفصل السابع:

ARONOFF, J. Psychological needs and cultural systems. New York: Van Nostrand Reinhold, 1967.

FROMM, E., and MACCOBY, M. Social character in a Mexican village. Englewood Cliffs, N.J.: Prentice-Hall, 1970.

MCCLLELAND, D. C. Motivational trends in society. New York: General Learning Corp., 1971.

MINTURN, L. et al. Mothers of six cultures. New York: John Wiley, 1964.

WHITING, J. W. M., and CHILD, I. Child training and personality. New Haven, Conn. Yale University Press, 1954.

المصطلحات
حسب ترتيب ورودها بالكتاب

الفصل الأول

المصطلح	الصفحة	الأصل باللغة الانجليزية
اتجاهات	٢	Attitudes
تفاعل	٢	Interaction
اهتمامات	٤	Interests
إبداع	٤	Creativity
الثقة بالنفس	٤	Self-confidence
قيم	٤	Values
بين الأشخاص (خاص بالتفاعل أو العلاقة المتبادلة بين الأشخاص).	٤	Interpersonal
الفهم العام	٤	Common sense
صادقة	٥	Valid
عقلاني	٥	Rational
غير عقلاني، لاعقلاني	٥	Irrational
ميول	٦	Inclinations
أثرة، أنانية	٦	Egoism
إيثار	٦	Altruism
السلوك المعين	٦	Helping behavior
الإنجاز	٦	Achievement
تجريبي	٧	Emperrical
إشباع	٧	Satisfaction

الأصل باللغة الانجليزية	الصفحة	المصطلح
Development	٩	نمو
Inductive	٩	استقرائي
Disposition	١٠	استعداد
Infer	١٠	يستدل
Conform	١١	يساير، يمتثل
Traits	١٢	سمات
Project	١٢	يسقط
Identity	١٣	هوية
Compliance	١٣	مطاوعة، إذعان
Affiliation	١٣	إنتماء، صحبة
Style	١٣	أسلوب
Adjustment	١٣	توافق
Tendency	١٤	نزعة
Conflict	١٤	صراع

الفصل الثاني

Socialization	١٥	التنشئة الاجتماعية
Community	١٥	مجتمع محلي
Brainwashing	٢٢	غسيل المخ
National character	٢٦	الشخصية القومية
Genetic factors	٢٨	عوامل وراثية
Maturation	٢٨	نضج
Culture	٢٨	ثقافة
Emotional stability	٢٩	الاستقرار العاطفي
Target others	٣٠	اتخاذ أشخاص آخرين هدفاً

المصطلح	الصفحة	الأصل الانجليزي
بدائل للوالدين	٣٠	Parental surrogates
مكافآت	٣١	Rewards
معايير	٣١	Norms
سيطرة	٣٣	Dominance
مستسلم	٣٤	Submissive
مشاركة اجتماعية	٣٤	Sociability
تعلم أدوي	٣٤	Instrumental learning
علم الوراثة	٣٥	Genetics
يستدمج	٣٥	Internalize
يتوحّد مع	٣٥	Identify with
عقدة أوديب	٣٥	Oedipus complex
عقدة إلكترا	٣٥	Electra complex
العدوانية	٣٦	Aggressiveness
الإحباط	٣٧	Frustration
نقل	٣٧	Displacement
يسقط	٣٧	Project
مضاد للمجتمع	٣٩	Antisocial
صراع	٤٠	Conflict
دافع	٤٠	Drive
دافع الصراع	٤٠	Conflict drive
كفّ	٤٠	Inhibition
تنافر (الأصوات والأنغام)	٤١	Dissonance
تنافر	٤١	Incongruity
ظاهر	٤٢	Overt
تقليد، محاكاة	٤٥	Imitation

المصطلح	الصفحة	الأصل الانجليزي
السلوك المتماثل التابع	٤٥	Matched-ddependent behavior
التنشئة الاجتماعية البديلة	٤٦	Vicarious socialization
إشارات عارضة	٤٥	Incidental cues
تغذية رجعية	٤٧	Feedback
مستتر	٤٧	Covert
صريح	٤٨	Explicit
ضمني	٤٨	Implicit
التعلم الإبدالي	٤٨	Vicarious learning
توحد	٤٨	Identification
مسافة شخصية	٥٠	Personal distance
مفهوم	٥٣	Concept
ضمير	٥٥	Conscience
استعراض	٥٩	Exhibitionism
ظواهري، فينو مينولوجي	46	Phenomenological
اختبار تفهم الموضوع	٦٤	Thematic Apperception Test
الاعتداد بالعرق (العنصر)، التمركز العرقي	٦٧	Ethnocentrism

الفصل الثالث

المصطلح	الصفحة	الأصل الانجليزي
آلية (ميكانيزم)	٦٩	Mechanism
إدراك حسي، إدراك	٨٢	Perception
معرفة	٨٣	Cognition
المهيد	٨٦	Hypothalamus
الدماغ	٨٦	Brain
التلوث الضوضائي	٧٦	Noise pollution

المصطلح	الصفحة	الأصل الإنجليزي
جذع الدماغ	٨٨	Brain stem
القصابية	٩١	Neuroticism
المنبسطون	٩١	Extroverts
تغيرات الوجه	٩١	Facial expressions
بُعْد	٩٣	Dimension
سرور	٩٣	Pleasantness
كَدَر	٩٣	Unpleasantness
سِمات مركزية	٩٥	Central traits
سِمات هامشية	٩٥	Peripheral traits
تهيؤ، تهيؤ عقلي	٩٧	Set
مشاركة وجدانية، توحّد وجداني	٩٧	Empathy
نمط جامد (أو ثابت)	٩٨	Stereotype
السببية	١٠٢	Causality
الأبنية الاجتماعية	١٠٩	Social structures
بناء التأثير	١٠٩	Influence structure
توقع اجتماعي	١١١	Social expectation
تكوين المفهوم - تصور عقلي	١١٧	Conceptualization
مفهوم	١١٧	Concept
خبرة	911	Experience
صورة الذات	١٢٢	Self-image
توازن	١٢٥	Balance
اتساق	١٢٥	Consistency
مبدأ المحصّلة المعرفية	١٢٦	Cognitive summation principle
مساحة الدور	١٢٨	Role space
اتجاه	١٣١	Attitude

المصطلح	الصفحة	الأصل باللغة الإنجليزية
تحيّز، تعصّب	١٣٢	Prejudice
توافق	١٣٢	Adjustment
مقياس البعد الاجتماعي	١٣٧	Social distance scale
مجتمع محلي	١٣٨	Community
تمركز عنصري (أو سلالي)	١٣٨	Ethnocentrism
نمط	١٣٩	Type
ثبات	١٤٠	Reability
صدق	١٤٠	Validity
استدخل	١٤٥	Internalize
عزل اجتماعي	١٤٦	Segregation
التعلم الترابطي	١٥٠	Associative learning
	١٥١	
فقدان الشعور بالشخصية، فقدان الإنية	١٥١	Depersonallization
مشاركة وجدانية	١٥١	Empathy
سمات الشخصية	١٥٤	Personality traits
ارتباط، ترابط	١٥٦	Associtiion
تحويل	١٥٦	Transfer
إشباع الحاجة	١٥٦	Need satisfaction
المرونة التمييزية	١٦٨	Discriminating flexibility
تنافر	١٧٣	Dissonance

الفصل الخامس

المصطلح	الصفحة	الأصل باللغة الإنجليزية
تشكيل	١٨١	Shaping
إطفاء، إخماد	١٨١	Extinguish
إشراط	١٩٠	Conditioning

المصطلح	الصفحة	الأصل باللغة الإنجليزية
تحقيق الذات	١٩٨	Self-actualization
تكيّف	١٩٩	Adaptation
دراسة الحالة	١٩٩	Case-study
مكانة، مركز	٢٠٦	Status
جزئي، جزيئي	٢٠٨	Molecular
كُتَليّ، كلّي	٢١١	Molar

الفصل السادس

المصطلح	الصفحة	الأصل باللغة الإنجليزية
تسهيل اجتماعي	٢١٤	Social facilitation
كيفية، كيف	٢١٥	Quality
تشتيت الانتباه المسبب اجتماعياً	٢١٥	Socially induced distration of attention
استثارة	٢١٥	Arousal
تقنين	٢١٦	Standardization
معيار	٢١٦	Norm
إطار مرجعي	٢١٦	Frame of reference
انحراف	٢١٨	Deviation
اغتراب	٢١٩	Alienation
التحوّل المجازف	٢٢٠	Risky shift
المطابقة	٢٢١	Conformity
الحاجة إلى الانتماء	٢٢٥	Affiliation need
مزاج خاص، طَبْع	٢٢٨	Idiosynerasy
استعدادات	٢٣٠	Aptitudes
تبلّد الشعور	٢٣٨	Apathy
استعداد	٢٥١	Disposition

المصطلح	الصفحة	الأصل الإنجليزي
	الفصل السابع	
كلّي، كتلي	٢٥٤	Molar
إطار مرجعي	٢٥٨	Frame of reference
عبر ثقافي	٢٦٧	Cross-cultural
قلق	٢٦٨	Antiety
تحريم جنسي، محرّم جنسي	٢٧١	Sex taboo
توحّد	٢٧٢	Identification
متعلقات	٢٧٣	Correlates
تسلطي	٢٧٥	Authoritarian
تقدير الذات	٢٧٥	Self-esteem
ثقافة ذاتية	٢٧٨	Subjective culture

المحتويات

الصفحة

رقم الإيداع . ١٩٨٨/٥٣٧١
الترقيم الدولي : ٦ ـ ٢٥٥ ـ ١٤٨ ـ ٩٧٧

مطابع الشروق
القاهرة: ١٦ شارع جواد حسني ـ هاتف : ٣٩٣٤٥٧٨ ـ فاكس : ٣٩٣٤٨١٤
بيروت : ص.ب : ٨٠٦٤ ـ هاتف : ٣١٥٨٥٩ ـ ٨١٧٧١٥ ـ ٨١٧٢١٣


TIHAMA
ELM ALNAFS ALEGTEMAI
21001300
SR-28